

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТΙΑ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
20 января 2016 г.**

Часть 1

**Курган
АЭТЕРНА
2016**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиясян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

Н 57

НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 января 2016 г., г. Курган). / в 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 186 с.

ISBN 978-5-906849-04-5 ч.1
ISBN 978-5-906849-08-3

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «**НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ**», состоявшейся 20 января 2016 г. в г. Курган. В сборнике научных трудов рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906849-04-5 ч.1
ISBN 978-5-906849-08-3

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

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Транснациональные корпорации (ТНК) – это международно - оперирующие фирмы в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров. Такое определение ТНК было дано экспертами ООН. Главный признак – деятельность компании ведется на территории нескольких государств[3].

Зачем стране нужно развивать ТНК? Причин много. Развивается международная торговля, кооперация, международное производственное и научно - техническое сотрудничество[1]. Экономика страны оказывается вовлечена в систему мировых хозяйственных связей, повышается ее открытость.

Транснациональные корпорации – двигатель международной экономики. Именно эти компании, немногочисленные по составу, управляют современным миром. Что отличает эти компании от других? Вот некоторые признаки ТНК: 1) наличие головной компании в ключевой стране и дочерних компаний в других странах; 2) материнская компания руководит дочерними компаниями, даже если последние являются официально независимым юридическим лицом; 3) наличие большого количества различной направленности компаний позволяет создать свой собственный рынок, этот рынок внутри ТНК функционирует для обеспечения нужд ТНК[4]; 4) бизнес ТНК носит международный характер; 5) ТНК имеют много схожего с монополиями; 6) использование по большей мере национального капитала.

Также выделяют несколько формальных критериев, позволяющих определить компанию к ТНК: 1) количество стран, в которых корпорация ведет бизнес (5 и более); 2) число стран, в которых компания ведет производство (3 и более); 3) корпорация занимает лидирующие позиции на рынке; 4) в доходах корпорации присутствуют иностранные операции; 5) человеческие ресурсы компании многонациональны.

В России относительно небольшое количество ТНК (примерно 1000 компаний). Все их можно разделить на следующие типы: 1) Крупные сырьевые и металлообрабатывающие компании. Такие компании, как правило, вкладывают деньги за рубеж для следующих целей: повысить репутацию для выхода на иностранные фондовые рынки; получить дополнительную безопасность; для обеспечения себе доступа к сырьевой базе развивающихся стран; для легального использования новых технологий, полученных при слиянии с другими компаниями, чтобы облегчить доступ на зарубежные рынки сбыта. 2) Следующий тип – корпорации, работающие на рынках стран СНГ. В этих странах невысокая конкуренция, низкие налоги, относительно хорошее отношение к российской

продукции. 3) Еще один тип – компании, ставшие ТНК после того, как туда пришел иностранный инвестор. 4) ТНК – преемники международных компаний времен СССР.

Почему так развиты ТНК, работающие в странах СНГ. Это можно объяснить отсутствием языкового барьера, схожестью менталитета, общей историей (в том числе и касающейся хозяйственной жизни), близость этих стран, относительно дешевый труд[2].

По всему миру намечается тенденция возникновения ТНК в сфере высоких технологий, наукоемких отраслях. В России же по - прежнему преобладают ТНК со специализацией в сырьевых отраслях[2]. Журнал Forbes выделяет несколько российских компаний: «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «ТНК - ВР», «Сургутнефтегаз», «Татнефть», «Транснефть», «Новатек», «Система». Как мы видим, все они относятся к добывающей и нефтеобрабатывающей промышленности. В области электроники, техники и высоких технологиях российские компании представлены слабо.

Еще одной особенностью российских ТНК является их размер – которые относительно небольшой (сравнивая с зарубежными ТНК). Также можно отметить тот факт, что среди зарубежных ТНК практика ведения бизнеса с соседними странами развита не так обширно, как в России. Российские корпорации работают, в основном, со странами бывшего постсоветского пространства (по крайней мере, только там они конкурентоспособны и наиболее эффективны).

Список используемой литературы:

1. Буглай В.Б. ТНК и теория международных экономических отношений капиталистических стран. - М. 2006.
2. Гаврилова Т.В. Международная экономика. Учеб. пособие. – М.: Издательство «Приор», 2009.
3. Зубарев И.В., Ключников И.К. Механизм экономического роста транснациональных корпораций. - М.: Высшая школа., 2010
4. Миронов А.А «Концепции развития транснациональных корпораций», Москва, «Мысль», 1981

© А.Е. Ананченко, 2016

УДК 69.007

В.Р. Ахмадуллин, А.А. Ахияров

Магистранты 2 года обучения,

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ СТОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

Труд - один из важнейших факторов производства в экономике строительства. Труд должен достойно оплачиваться. В данной статье рассматриваются виды заработной платы и их влияние на продуктивное выполнение дорожных - строительных работ. Проблема

оплаты труда существует еще с тех пор, как появился наемный труд. Есть две основные формы заработной платы – повременная и сдельная.

При повременной системе оплаты труда работникам оплачивается то время, которое они фактически отработали. При сдельной форме труд работника оплачивается по сдельным расценкам в соответствии с объемом выполненных работ (количеством произведенной продукции, оказанной услуги).

Хотелось бы отметить, что в дорожной строительной отрасли используется повременный способ оплаты труда, что является основной причиной застоя отрасли в развитии, несмотря на то, что есть возможность точного учета объемов выполняемых работ. Проблемы оплаты труда в строительной отрасли рассматривались различными авторами [1,2,3]. Повременная оплата демотивирует сотрудников, увеличивая время выполнения дорожных строительных работ. Это и делает данный вопрос актуальным на сегодняшний день.

С одной стороны, повременная оплата труда это гарантия относительно стабильного заработка и снижения текучести кадров. С другой, работник фактически получает деньги за присутствие на рабочем месте, а не за объем выполненных им работ. Нет стимула к росту объема производства. Для более продуктивного производства работ, работодателю необходимо нанимать контролирующего работника, что увеличивает издержки на содержание еще одного работника. Но повременная оплата труда это минус не только для работодателя, но и для работника, так как труд рабочего в данном случае имеет более низкую заработную плату, чем при сдельной оплате. Это объясняется большими издержками контроля качества.

Сдельная же форма оплаты труда - это прямая зависимость между результатом работы и величиной вознаграждения. Такой вид оплаты труда имеет много плюсов, как для работника, так и для работодателя. Работник может увеличить свою заработную плату путем выполнения большего объема работ, а следовательно и роста производительности труда, что естественно является огромным плюсом для работодателя. Подобный способ оплаты труда позволяет работодателю избежать ленивых работников. Если же работник не выполнил свой объем работ, то ему не придется платить, за не совершенную работу, чего не сделаешь при почасовой оплате труда. Работодатель платит работнику, только в том случае если его труд привлек нужному результату. К тому же рабочий несет полную материальную ответственность за результат, что заставляет его более рационально и экономично использовать материалы. Это может решить и давно наболевшую проблему с кражей строительных материалов, и использованию их в своих целях. Максимальный объем работ так же зависит от различных инструментов, оборудования и техники, используемых при выполнении дорожных строительных работ, и поэтому работнику приходится более бережно относиться к своим рабочим инструментам, строительным машинам. И наконец, поскольку работник сам заинтересован в большем объеме и качестве работы, то данная сделка позволяет работодателю снизить издержки на содержание контролирующего работника. Ведь на самом деле зачем контролировать того, кто и так заинтересован в качественном завершении, сделанной им работ.

При сдельной оплате труда характерны:

- Сильное желание выполнить большую работу за меньшее количество времени.
- Качественное выполнение дорожных строительных работ, без дополнительных затрат

- Большая эксплуатация дорожных строительных машин, благодаря более бережному отношению работников к их состоянию
 - Меньший расход материалов и их рациональное использование
- Основываясь на всем вышесказанном, считаем, что сдельная оплата труда куда более эффективна для дорожной отрасли, нежели повременная.

Список использованной литературы:

1. Равилова А.Р., Запольских В.А., Гареева З.А. Сущность категории неопределенности и ее роль в строительной отрасли рфобщество, наука и инновации Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 167 - 169.
2. Бадертдинова А.Р., Быкова А.Н., Гареева З.А. Проблемы строительной отрасли на современном этапе. Фундаментальные и прикладные научные исследования Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 23 - 25.
3. Тамазов А.С., Фадеева А.В., Гареева З.А. Экономические аспекты трудовых ресурсов в строительстве. Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 18 частях. 2013. С. 143 - 145.

© Ахмадуллин В.Р. Ахияров А.А., 2016

УДК 661

Л.С. Бондаренко

магистрантка 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

А.Ю. Печенкина

магистрантка 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

По данным «ЛКМ Портал» мировой рынок лакокрасочных материалов растет и значительно укрепляет свои позиции за счет активно развивающейся строительной отрасли. В 2014 году глобальный объем продаж увеличился на 3,9 %, достигнув 43,38 млн тонн и \$ 132,3 млрд [2].

Перед тем как приступить к дальнейшему анализу мирового рынка лакокрасочной промышленности, выделим основные сегменты данной отрасли. Американская ассоциация лакокрасочной промышленности (American Coatings Association (ACA)) структурно разделяет лакокрасочную продукцию на три основных сегмента:

- промышленные (индустриальные) покрытия;
- архитектурные покрытия;
- специальные покрытия.

К промышленным покрытиям относятся краски, полимерные покрытия, металлические покрытия, предназначенные в большей степени для защиты поверхностей. Основное назначение промышленных покрытий — обеспечение антикоррозионной защиты стальных конструкций и бетона.

Среди прочих применений — вздувающиеся и огнезащитные покрытия. Основные полимеры, которые используются при производстве промышленных покрытий — полиуретаны, эпоксины и влагоотверждаемые уретаны. К другим часто используемым полимерам в промышленных покрытиях относится фторполимер. Существует большое количество промышленных покрытий на основе фосфатов, Xylan, а также металлических покрытий, создаваемых такими методами, как PVD, газотермическое напыление, металлизация, холодное газодинамическое напыление, алитирование, цинкование [5].

Архитектурные или, как их еще называют, строительные или декоративные покрытия служат для украшения и поддержания первичного внешнего вида различных зданий внутри и снаружи. Самым ярким примером архитектурных покрытий выступают декоративные краски, шпатлевка, антисептики, грунтовка. Также сюда относятся покрытия на основе полимеров и акриловых герметиков и силиконовых герметиков для защиты стен, зданий и перекрытий.

Специальные покрытия. Данный сегмент лакокрасочной промышленности включает в себя широкий спектр покрытий. Главный объединяющий фактор таких покрытий — у каждого из них есть своя определенная ниша. Например, здесь представлены краски для дорожной разметки, морские краски и покрытия или защитные нанопокрывтия для автомобильной промышленности.

По данным на начало июня 2014 года было отмечено, что мировой рынок промышленных покрытий стремительно растет. Аналитическая группа Research and Markets опубликовала результаты исследования мирового рынка промышленных покрытий.

На успешное развитие этого рынка влияют многие факторы, самым значимым из которых остается стремительное развитие инфраструктуры. Такая ситуация наиболее характерна для развивающихся стран, которые потребляют значительную долю индустриальных покрытий в связи с новыми инфраструктурными проектами. На подобные проекты, их техническое обслуживание и — впоследствии — ремонт уходит большой объем промышленных покрытий.

Мировой рынок индустриальных ЛКМ наблюдает рост спроса со стороны стран с развивающейся экономикой, таких как Индия, Китай, Бразилия и страны СНГ. Быстрое экономическое развитие этих стран (особенно АТР и Австралии), по ожиданиям аналитиков, внесет существенный вклад в развитие мирового рынка. Соответственно, необходимость улучшения инфраструктуры (в частности, путей сообщения, водообеспечения) станет основным драйвером рынка. Кроме того, рост коммерческих и промышленных предприятий в этих странах привел к росту спроса на промышленные ЛКМ для защиты активов. В ответ на такой стремительный рост производители начали укреплять каналы поставок и создавать новые производственные мощности в России, Польше, Индии, Китае, Бразилии.

Главным сдерживающим фактором, по мнению Research and Markets, остаются жесткие законы и правила, регулирующие рынок и требующие от компаний соответствия

стандартам. Большинство этих требований связано с охраной здоровья и окружающей среды. Особенно строго следят за соответствием регулирующие органы в Северной Америке и Европе [3].

Из 43,38 млн тонн глобального объема продаж лакокрасочной продукции в 2014 году 21,69 млн тонн, что составляет 50 % от объема сбыта, приходится на архитектурные краски. В денежном выражении объем продаж покрытий для архитектурного сегмента насчитывает \$ 63,504 млрд (48 % от общего объема продаж). Объем потребления промышленных покрытий достиг 12,58 млн тонн (29 % от мирового объема сбыта) и \$ 33,075 млрд (25 %). Рынок индустриальных покрытий в настоящее время движем в первую очередь развитием OEM - сегмента в автомобильной промышленности.

В прошедшем году объемы продаж 14 компаний достигли миллиарда долларов, объемы продаж трех компаний превысили десять миллиардов долларов. Рост рынка ЛКМ стал возможным благодаря восстановлению после мирового кризиса 2008–2009 годов. В ближайшем будущем аналитики прогнозируют рыночный рост в среднем на пять процентов в год.

Крупнейшим рынком лакокрасочных материалов остается Азиатско - Тихоокеанский регион. За ним следуют Европа, Северная и Латинская Америка. В 2014 году 47 % от мирового объема ЛКМ было продано в АТР. Внутри региона доли распределились следующим образом: 58 % – Китай, 13 % – Индия. 24 % продаж пришлось на Европу, 18 % и шесть процентов – на Северную и Латинскую Америку соответственно [2].

В августе 2014 года журнал Coatings World опубликовал новый рейтинг производителей лакокрасочных материалов (см. Прилож. 1), в этот раз в список вошли 88 производителей. Это те компании, годовой объем продаж которых превысил \$ 100 млн.

В двадцатку крупнейших производителей вошли: AkzoNobel (Нидерланды), PPG (США), Henkel (Германия), Sherwin - Williams (США), Axalta (США), RPM (США), Valspar (США), BASF (Германия), Kansai (Япония), Sika (Швейцария), 3M (США), Nippon (Япония), Asian Paints (Индия), H. B. Fuller (США), Jotun (Норвегия), Masco (США), Hempel (Дания), Comex Group (Мексика), DAW (Германия), Materis (Франция).

Сравнивая данный рейтинг с рейтингами последних пяти лет, можно выделить несколько ключевых моментов:

1. на протяжении всех пяти лет неизменным лидером данного рейтинга является Нидерландская лакокрасочная компания AkzoNobel;
2. последние три года четверка лидеров также оставалась неизменной;
3. В рейтинге появились три новые компании: Pintuco (Колумбия), WEG Tintas (Бразилия) и MIDO Coatings (Египет). Причем колумбийская компания с годовым объемом продаж 629,99 млн. долл. сразу заняла 29 позицию [1].

Проведем анализ данного рейтинга и выделим регионы, лидирующие в производстве лакокрасочной продукции:

1. Страны НАФТА – 46171,782 млн. долл.;
2. ЕС – 37058,257 млн. долл.;
3. Азия – 17316,046 млн. долл.;
4. Остальная Европа – 6132,336 млн. долл.;
5. Африка и Океания – 1280,417 млн. долл.;
6. Латинская Америка – 1049,576 млн. долл.

Компания AkzoNobel – крупнейший производитель в лакокрасочной отрасли согласно рассмотренному выше рейтингу, провела анализ своей деятельности за первый квартал 2015 года и сообщила о сильных результатах и положительных изменениях во всех трех бизнес - направлениях, несмотря на сложную экономическую ситуацию.

Операционная прибыль компании за первые три месяца 2015 года увеличилась на 42 % и достигла € 306 млн. На результатах отразились усилия по оптимизации бизнеса, сокращение затрат на реструктуризацию и влияние валютных курсов, которое компания, в отличие от многих других, посчитала положительным. Доход AkzoNobel составил € 3,591 млрд, что на шесть процентов больше суммы, полученной в первом квартале прошлого года.

Подразделение декоративных красок продемонстрировало устойчивый рост. Доход вырос на три процента по сравнению с 2014 годом. Значительно увеличилась операционная прибыль. Объемы продаж улучшились в Латинской Америке, но сократились в Азии и Европе из-за медленного старта сезона.

Подразделение функциональных покрытий продолжает извлекать выгоду из упрощения структуры бизнеса. Его доход увеличился во всех сегментах, операционная прибыль выросла на 35 % , хотя объемы продаж сократились во всех регионах, кроме Северной Америки.

Третье подразделение компании – подразделение специальных химикатов – улучшило рентабельность. Доход этого бизнес - направления вырос на шесть процентов, операционная прибыль – на 21 % . Компания отметила незначительный увеличение объемов продаж в Китае и стабильно хорошие объемы в США.

Майлис Кастелло, руководитель финансовой службы AkzoNobel, прокомментировал: «Наши результаты подтверждают, что AkzoNobel продолжает улучшать производительность даже в сложных экономических условиях. Наша стратегия работает, и положительный эффект становится все более заметным. Мы продолжим опираться на этот фундамент для дальнейшего увеличения прибыли и достижения целей, поставленных на 2015 год» [4].

Рассматривая рынок лакокрасочной продукции, стоит отметить стремительно догоняющий сегмент традиционных покрытий – сегмент нанопокровтий. По оценкам аналитиков, к 2020 году объем продаж нанопокровтий достигнет 8,17 млрд. долл. «Объем их потребления увеличится до 1263 тыс. тонн», – уверены специалисты Grand View Research.

«Нanomатериалы востребованы благодаря превосходным свойствам и меньшему уровню выброса ЛОС по сравнению с другими ЛКМ, представленными на рынке», – сообщается в докладе Grand View Research. С развитием технологий спрос на них продолжает расти. Если в 2012 году объем потребления нанопокровтий оценили в 225 тыс. тонн (и \$ 1,49 млрд), то в 2013 году показатель достиг уже 309,5 тыс. тонн.

Рассмотрев функциональные типы наноматериалов, сотрудники Grand View Research сделали вывод, что наиболее быстрорастущим сегментом рынка станут покрытия, на которых не остаются отпечатки пальцев. В период с 2014 года по 2020 год средний темп роста составит 23,2 % . Такие покрытия будут востребованы в первую очередь в электронике и автопроме.

Противомикробные покрытия, уже широко используемые в медицине и даже строительстве, не отстают от первых. Этот сегмент рынка будет расти в среднем на 22,9 %. В 2013 году его объем составил 90,9 тыс. тонн и \$ 541,6 млн.

Исследователи утверждают, что основной отраслью потребления нанопокровтий стало здравоохранение. В 2013 году на его долю пришлось 43,7 тыс. тонн от общего объема потребления.

Среди регионов по объему потребления нанолакокрасочных материалов лидирует Северная Америка, которой в 2013 году понадобилось 128,7 тыс. тонн покрытий – более 40 % от общего спроса.

«Увеличение инвестиций в инфраструктуру в сочетании с высоким спросом на автомобили и потребностью в инновациях для медицины в этом регионе станет основным фактором, задающим вектор развития рынка нанопокровтий», – отмечают аналитики.

Значительный рост, вероятно, ожидает и европейский рынок в связи с жесткими экологическими требованиями, которые распространяются и на лакокрасочные материалы. Окажет влияние и рост цен на сырье для традиционных ЛКМ.

Что касается Азиатско - Тихоокеанского региона, спрос будет расти преимущественно в таких отраслях, как электроника, здравоохранение и автомобилестроение.

По мнению представителей отрасли, ключевую роль в этом сегменте играют инновации. Поэтому многие компании разрабатывают все новые решения, чтобы получить конкурентные преимущества [6].

Таким образом все вышеизложенное позволяет сделать ряд выводов:

❖ во - первых, мировой рынок лакокрасочных материалов растет и значительно укрепляет свои позиции за счет активно развивающейся строительной отрасли. Из 43,38 млн. тонн глобального объема продаж лакокрасочной продукции в 2014 году 21,69 млн. тонн, что составляет 50 % от объема сбыта, приходится на архитектурные краски, а неизменным лидером по производству ЛКМ на протяжении пяти лет является Нидерландская лакокрасочная компания AkzoNobel;

❖ во - вторых, нанопокровтия стремительно догоняют традиционную продукцию рынка ЛКМ, так как данный сегмент лакокрасочной промышленности востребован благодаря превосходным свойствам и меньшему уровню выброса ЛОС.

Список использованной литературы:

1.В рейтинге производителей ЛКМ в 2014 году произошли изменения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lkmportal.com/news/2014-08-12/9928>

2.Мировой рынок ЛКМ достиг 43,38 млн тонн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lkmportal.com/news/2015-02-17/10345>

3.Мировой рынок промышленных покрытий стремительно растет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lkmportal.com/news/2014-05-27/9645>

4.Прибыль AkzoNobel в первом квартале достигла € 306 млн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lkmportal.com/news/2015-04-22/10460>

5.Промышленные покрытия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/674415>

6.Рынок нанопокровтий будет расти на 23,2 % в год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lkmportal.com/news/2014-10-20/10141>

УДК 338.2

Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.Б. Бурангулова

студент 4 курса Институт Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кадровая политика представляет собой набор кадровых решений, касающихся конкретных лиц или групп, с тем чтобы обеспечить стабильное функционирование организации: решения о приеме на работу, продвижении по службе, обучения, продвижения, вознаграждения и увольнения персонала. В центре этих решений - различные методы и оценки персонала организации в целом.

Особая функция этой оценки - выбор так называемых «ключевых кадров», формирование «ядра» персонала организации, это и будет предопределять текущее функционирование и развитие. Тщательный отбор персонала «ключевых работников» рассматривается западными фирмами как своего рода гарантией обеспечения наиболее выгодного размещения капитала, направленного на приобретение и развитие человеческих ресурсов.

Начальным элементом оценки кадров, необходимым для принятия решений по продвижению работника по карьерной лестнице, профессиональному развитию, и т.п., является формальный уровень знаний и опыта, то есть, данные из анкетных исследований. Но основные направления оценки являются, оценки эффективности работы и оценка деловых и личностных качеств, которые влияют на результаты сотрудников. Кроме того, специально выделяется оценка потенциала работников, а также оценка их мотивации.

В той или иной форме учет результатов работы охватывает почти весь персонал, а это является основой системы оплаты труда. Результаты труда рабочих и служащих определяются, как известно, уровнем выполненного объема работ. Для тех сотрудников, чья работа не может быть строго оценена, то как главный критерий для оценки эффективности его соответствие с результатами труда используется предварительно поставленные цели в течение определенного периода (далее для краткости будем называть такую оценку «оценкой по соответствию целям»).

Работа по выявлению этого соответствия включает в себя следующие шаги:

- установление нескольких основных функций работника;
- спецификация каждой из этих функций и их связи с определенными показателями (прибыль, стоимости, объем работы, графика и качества их исполнения, текучесть кадров, состояние трудовой дисциплины и т.д.);
- создание подразделений и системы показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности (сокращение сроков работ, сокращение брака, рост прибыли по сравнению с предыдущим периодом, сокращение текучести «ключевых сотрудников», снижение нарушений трудовой дисциплины и т.д.);
- установление минимальных и максимальных «стандартов производительности» для каждого показателя;
- сравнение фактических результатов с исполнениями трудовых стандартов (выше максимальной стандарта, уровень ниже минимума) и выведение оценочного балла по этому показателю;
- определение средней по всем показателям.

Следует подчеркнуть, что экономические показатели эффективности важны для работы оценки персонала. Тем не менее, только экономические оценки деятельности, особенно в отношении управления персоналом, подлежат критике многими исследователями на основании, что предпочтительная оценка по результатам работы не дает возможности оценить потенциал сотрудников по личностным качествам, что само по себе может влиять на результаты труда и препятствовать процессу его развития.

Рассматривая методологию оценки, специалисты по кадрам подчеркивают значение так называемой обратной связи, то есть необходимость доведения полученных результатов до всех работников с тем, чтобы они могли сравнить свои достижения с официальной оценкой. Считается, что «прозрачность» — одно из главных условий повышения эффективности любых систем оценки персонала.

Учитывая методологию оценки, специалисты в области кадров подчеркивают важность, так называемой обратной связи, то есть, необходимость довести результаты до всех сотрудников, чтобы они могли сравнивать свои достижения с официальными оценками. Считается, что «прозрачность» - одно из основных условий для повышения эффективности любой системы оценки персонала.

Список использованной литературы

1. Беляцкий Н.П. Изменение функций руководителя в новых условиях // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 3.
2. Катков В. Профессиональная диагностика руководящих кадров на предприятии 16 PF // Управление персоналом. – 2010. – № 8.
3. Климович Л.К., Ермольчик Е.В. Влияние социально - экономического развития на управленческий потенциал организации, 2012. –
4. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.

5. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.

6. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.

© Е.В. Кузнецова, А.Б. Бурангулова, 2016

УДК 332.1

А.Д. Бурыкин

Д.э.н., профессор,

профессор кафедры менеджмента

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Ярославский филиал

г. Ярославль, Российская Федерация

А.Ю.Волков

Д.э.н., доцент,

профессор кафедры экономики

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Ярославский филиал

г. Ярославль, Российская Федерация

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2014 ГОДУ

Исследование межбюджетных трансфертов обусловлено особенностями бюджетного устройства и построения бюджетной системы в России и связанной с этим необходимостью выделения денежных средств нижестоящим бюджетам, постоянно в них нуждающимся.

По состоянию на 01.01.2014 года остаток межбюджетных трансфертов составил 1220,7 млн. руб., в том числе по субсидиям – 769,9 млн. руб., субвенциям – 445,9 млн. руб., иным межбюджетным трансфертам – 4,9 млн. руб.

В 2014 году объем межбюджетных трансфертов, предоставленных Ярославской области из федерального бюджета составил 7145,9 млн. руб. или 13,3 % от общего объема доходов областного бюджета, в том числе в 4 квартале 2014 года - 2212,6 млн. руб. или 30,9 % от фактически полученных межбюджетных трансфертов.

Наибольший объем межбюджетных трансфертов в 2014 году предоставлен в форме субсидий (33 вида) и субвенций (15 видов).

Доля в общем объеме поступивших в 2014 году межбюджетных трансфертах

-дотаций - 18,6 % ,

-субсидий – 41,5 % ,

-субвенций – 32,5 % ,

-иных межбюджетных трансфертов – 7,4 % .

Расходование поступивших трансфертов производилось в рамках 17 государственных программ Ярославской области и непрограммных расходов.

Исполнено межбюджетных трансфертов с учетом остатков по состоянию на 01.01.2015 – 7 147,8 млн. руб., в том числе:

- дотаций – 1 330,2 млн. руб.,
- субсидий – 3 045,6 млн. руб.,
- субвенций – 2 299,5 млн. руб.,
- иных межбюджетных трансфертов – 472,5 млн. руб.

На 01.01.2015 года остаток межбюджетных трансфертов составил 673,7 млн. руб., в том числе по субсидиям 589,1 млн. руб., субвенциям – 21,9 млн. руб., иным межбюджетным трансфертам – 62,7 млн. руб.

Остаток межбюджетных трансфертов по состоянию на 01.01.2015 сократился на 547,0 млн. руб. По сравнению с данными на 01.01.2014 наибольший остаток сформировался по субсидиям, остаток по иным межбюджетным трансфертам увеличился на 57,8 млн. руб. или в 12,5 раза, остаток средств субвенций уменьшился на 424,0 млн. руб. или в 20,4 раза.

Образованию остатков в 2014 году способствовали: длительные сроки проведения конкурсных процедур, отказ кредитных учреждений в предоставлении банковской гарантии в условиях нестабильной экономической обстановки, экономия средств от проведения процедуры закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, позднее поступление средств из федерального бюджета, нарушение подрядными организациями условий контрактов, принятие правового акта в конце текущего финансового года.

К сожалению, оценка эффективности предоставления межбюджетных трансфертов урегулирована слабо, а ее результаты практически не публичны, поэтому необходимо создать и утвердить порядок оценки эффективности предоставления всех межбюджетных трансфертов с перечнем целевых показателей как для региональных властей, так и органов местного самоуправления. При этом указанный порядок и показатели результативности использования субвенций необходимо утвердить нормативным актом Правительства Российской Федерации.

Ну и конечно - же, ни в коем случае нельзя забывать о том, что субсидии, субвенции и иные межбюджетные трансферты носят целевой характер, и без организации и проведения государственного [1] финансового контроля, в том числе внешнего [2], и ведомственного [3] межбюджетные трансферты, как и любые другие финансовые потоки, могут быть использованы с нарушением условий их предоставления исходя из объективно имеющихся функций контроля в управленческой, в том числе финансовой деятельности [4].

Список использованной литературы:

1. Волков М.А. О категории «государственный финансовый контроль» // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 24 – 25.
2. Цанунин А.А., Волков М.А. О некоторых особенностях контрольно - счетных органов субъектов Российской Федерации // Сборник статей международной научно - практической конференции «Современная наука: теоретический и практический взгляд». – Уфа. – 2015. – С. 65 – 67.
3. Зборовская Е.Б., Волков М.А. О ведомственном финансовом контроле и направлениях его совершенствования // Зборовская Е.Б., Волков М.А. О ведомственном

финансовом контроле и направлениях его совершенствования // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №3 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/132EVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/132EVN315

4. Волков М.А. Финансовый контроль в управлении // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного развития. Материалы IV международной научно - практической конференции. Саратов, 2014. С. 11 – 12.

© А.Д. Бурькин, А.Ю. Волков, 2016

УДК 336

Ван Лэй

Магистр 2 курса экономического факультета
Дальневосточный федеральный университет
Г.Владивосток, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «М.ВИДЕО»

В статье рассматриваются современные методы управления предпринимательским риском, система риск - менеджмента предприятия, а также совершенствования управления предпринимательскими рисками.

Ключевые слова: предпринимательские риски, методы оценки рисков, управление рисками, экзогенные и эндогенные факторы риска.

В современных условиях развития российского предпринимательства активно используется экономическая категория «риск», точнее предпринимательский риск. Риски в предпринимательстве – это довольно важная категория, поскольку большинство управленческих решений принимается в условиях риска. Риски генерируются такими факторами, как отсутствие надежной и достаточной информации, наличием альтернативных вариантов для принятия решения, присутствие элементов случайности, и др. Избежание рискованной ситуации требует системного управления рисками.

Основные признаки предпринимательства характеризуются самостоятельностью, инициативностью, ответственностью, риском, активным поиском, динамичностью, мобильностью. В совокупности это признаки, которые определяют предприятие как бизнес.

Предпринимательский риск можно охарактеризовать:

- это некий управляемый параметр, на уровень которого оказывается воздействие;
- данное воздействие оказывается на уже оцененный и проанализированный риск, где также были проанализированы и оценены все выявленные последствия;
- необходимо определять уровень риска: стартовый риск (начальный уровень риска), финальный риск (финальный уровень риска);

- оценка финального риска производится после исследований предпринимательского риска и разработки нейтрализующих мероприятий.

Необходимо также отметить, что высокая степень предпринимательского риска не является основанием для непринятия управленческого решения [6, с.191].

Любой риск - менеджмент предприятия подчиняется особым принципам в организационно - методической системе управления. Принципы делятся на общие, касающиеся управления в целом; частные, связанные непосредственно с организацией рассматриваемой системы; конкретные, отражающие специфику регулирования рисков на предприятиях определенной направленности. [4, с.36].

Таким образом, основная цель системы риск - менеджмента предприятия – формирование и реализация научно - обоснованного подхода к разработке стратегии управления рисками, органично сочетающейся с общей концепцией развития предпринимательской структуры.

Задачами процесса воплощения стратегии управления рисками будут являться: рост капитализации компании; обеспечение способности организации минимизировать убытки собственными средствами без угрозы для достижения экономической устойчивости компании; экономическая эффективность ресурсного обеспечения в целях управления предпринимательскими рисками; снижение непредвиденных убытков предприятия за счет уменьшения вероятности их реализации и др.

Для достижения цели и задач стратегии управления предпринимательскими рисками необходимо выявить на основе анализа адекватную методику и инструмент управления рисками.

Инструменты управления рисками – широкий спектр регуляторов, состав меняется под каждую ситуацию. На все это влияет высокая конкуренция, усложнение условий предпринимательской деятельности и появление новых типов рисков, которые были несвойственны прежним условиям функционирования предприятий и организаций. Многие исследователи [1; 2; 3] предлагают довольно широкий выбор инструментов управления предпринимательскими рисками, каждый из которых имеет свои модификации, обусловленные особенностями проявления тех или иных ситуаций рисков.

Представим методы управления предпринимательскими рисками (табл.1).

Таблица 1 – Методы управления предпринимательским риском [5]

Типы методов управления риском	Примеры методов управления риском
Методы уклонения от Риска	Отказ от ненадежных партнеров Отказ от инновационных проектов Страхование хозяйственной деятельности Создание региональных или отраслевых структур взаимного страхования и систем перестрахования Поиск «гарантов»
Методы локализации Риска	Выделение «экономически опасных» участков в структурно или финансово самостоятельные подразделения (внутренний венчур) Образование венчурных предприятий

	Последовательное разукрупнение предприятия
Методы диссипации Риска	Интеграционное распределение ответственности между партнерами по производству (образование ФПП, акционерных обществ, обмен акциями и т. п.). Диверсификация видов деятельности. Диверсификация рынков сбыта и зон хозяйствования (расширение круга партнеров - потребителей). Расширение закупок сырья, материалов. Распределение риска по этапам работы (по времени). Диверсификация инвестиционного портфеля предприятия
Методы компенсации риска	Внедрение стратегического планирования. Прогнозирование внешней экономической обстановки в стране, регионе хозяйствования и т. д. Мониторинг социально - экономической и нормативно - правовой среды. Создание системы резервов на предприятии. Активный целенаправленный («агрессивный») маркетинг. Создание союзов, ассоциаций, фондов взаимовыручки и взаимной поддержки и т. п. Лоббирование законопроектов, нейтрализующих или компенсирующих предвидимые факторы риска. Эмиссия конвертируемых привилегированных акций. Борьба с промышленным шпионажем

Таким образом, основным условием в преодолении рисков в предпринимательской среде является эффективная работа предприятия по расширению степени информированности о внешней среде. Необходимо регулярно анализировать деятельность предприятия на всех уровнях иерархии, а также необходимо постоянно держать под контролем поступление обновленных данных [5].

Розничная сеть ОАО «М.Видео» - является одной из самых быстроразвивающихся предприятий на европейском пространстве, а на российском рынке считается одним из лидеров по продаже электроники и бытовой техники.

ОАО «М.Видео» осуществляет два вида деятельности:

- продажа бытовой техники;
- услуги по ремонту бытовой техники (с условием покупки в «М.Видео»).

Для построения стратегии по управлению рисками компания «М. Видео» постоянно проводит диагностику факторов и условий, которые могут влиять на деятельность компании.

Стратегическими направлениями деятельности компании являются:

- нацеленность на региональную экспансию;
- улучшение условий по поставке товаров;
- повышения уровня обслуживания;

- расширение спектра дополнительных услуг (обслуживания);
- улучшение кадровой политики: разработка и совершенствование программ по привлечению высокопрофессиональных кадров, программ мотивации персонала;
- разработка и совершенствование программ маркетинговой политики, работа по поддержанию и улучшению бренда.

На сегодняшний день наиболее существенным фактором, влияющим на результаты деятельности ОАО «М.Видео», является существующий износ бытовой техники и электроники среди российского населения, что провоцирует рост покупательной способности – население старается произвести замену старой техники на современные модели.

Чистая выручка ОАО «М.Видео» возросла в 2014 году на 16,2 % до 172,2 млрд. рублей в результате открытия новых магазинов и увеличения интернет - продаж, а также роста выручки реконструированных магазинов.

Увеличение продаж сопоставимых магазинов на 12 % , открытие 39 новых магазинов в 2014 году, 42 новых магазинов в 2013 году, реконструкция 30 торговых точек в 2013 - 2014 годах (таблица 2).

Таблица 2 – Основные финансовые показатели ОАО «М.Видео» в 2012 - 2014 гг.

млн. руб. (без НДС)	2014	2013	2012
Чистая выручка	172 187	148 042	133 593
Валовая прибыль	46 600	38 360	32 955
Операционные расходы	36 500	31 593	27 583
Операционная прибыль (EBIT)	10 100	6 767	5 372
Чистая прибыль	7 989	5 729	4 141

Валовая прибыль ОАО «М.Видео» выросла на 120 процентных пунктов с 25,9 % до 27,10 % или же до 46,6 млрд. рублей. Прирост валовой прибыли был достигнут благодаря улучшениям, полученным в управлении товарным ассортиментом, в частности, за счет роста продаж более дорогостоящих товаров и услуг в конце года. Кроме того, на улучшение показателя валовой прибыли оказали влияние некоторая экономия на логистических издержках, снижение резервов под обесценение товарно - материальных запасов и увеличение объема компенсаций от поставщиков товара в связи с проведением различных промоакций.

Управление уровнем оборотного капитала в 2014 году оставалось в фокусе внимания менеджмента ОАО «М.Видео». В работе с поставщиками компания продолжает придерживаться паритета между кредиторской задолженностью и товарно - материальными запасами. Это обеспечило финансовую устойчивость бизнес - модели ОАО «М.Видео» при наличии достаточных денежных средств на балансе и чистого дохода от финансовых операций. Отношение кредиторской задолженности к товарно - материальным запасам на конец 2014 года составляло 1,35 против 1,15 в 2013 году.

В 2014 г. ОАО «М.Видео» сократила свои долговые долгосрочные обязательства в два раза, а краткосрочные на 24,6 % .

В наибольшей степени негативно могут повлиять на возможность получения ОАО «М.Видео» в будущем таких же или более высоких результатов, по сравнению с

результатами, полученными за последний отчетный период – ухудшение экономической ситуации в стране, как следствие, снижение уровня платежеспособности населения; повышение цен поставщиками; существенное обострение конкуренции. Руководство компании ОАО «М.Видео» считает, что вероятность наступления данных факторов достаточно высока.

Общую экономическую ситуацию в России и в мире в 2015 году можно охарактеризовать как нестабильную. Что выражается в стагнации экономики, в росте инфляции, падение курса рубля по отношению к иностранным валютам (евро, доллар США). Такое положение постепенно приводит к увеличению цен на товары, услуги, которые реализуют дочерние общества ОАО «Компания «М.Видео», а также к снижению покупательской способности российского населения.

Политика компании ОАО «М.Видео» в области управления рисками включает в себя:

- централизацию управления рисками на уровне холдинговой компании – Эмитента;
- Эмитент учитывает как внутренние, так и внешние факторы, связанные с экономической и политической конъюнктурой, ситуацией на рынке капитала и труда и другие риски, на характер и уровень которых компания ОАО «М.Видео» не оказывает непосредственного воздействия;
- выявление рисков, которые возможно минимизировать в пределах возможности;
- в случае наступления рисков Эмитент предпримет все разумные меры для их ликвидации либо снижения до относительно безопасного уровня, также минимизирует все возможные негативные последствия, вызванные наступлением рисков событий.

Далее представим анализ основных рисков и методического инструментария по их предотвращению для ОАО «М.Видео».

Отраслевые риски, связанные с деятельностью торговой сети компании «М.Видео», возникают на внутреннем рынке. Это характерно для большинства компаний, ведущих предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации.

Нами выявлены наиболее значимые причины рискованных ситуаций в отрасли торговли бытовой техникой и электроникой:

1. Общее ухудшение экономической ситуации в стране и, как следствие, снижение покупательной способности населения и спроса на товары, реализуемые компанией «М.Видео».

2. Высокая вероятность выхода на рынок иностранных компаний – конкурентов на рынок оптовой и розничной торговли бытовой техники и электроники, особенно в ситуации проведения конкурентами политики ценового демпинга для завоевания доли рынка.

Для этого компанией «М.Видео» разработаны необходимые способы воздействия на данные факторы риска. Снижение способности населения к покупке бытовой техники и электроники может привести, с одной стороны, к снижению емкости рынка, а с другой – привести покупателей в сторону приобретения недорогой техники. Компания «М.Видео» готова к данному риску, поскольку ассортимент товаров «М.Видео» рассчитан на массового покупателя.

Кроме того, деятельность компании «М.Видео» в основном осуществляется в Российской Федерации, поэтому основные страновые и региональные риски, влияющие на деятельность компании. В связи с усиливающейся глобализацией мировой экономики,

потенциальное существенное ухудшение экономической ситуации в мире уже в 2015 году привело к заметному спаду экономики России, нестабильному курсу рубля, уменьшению платежеспособности населения и, как следствие, снижению спроса на продукцию и услуги компании «М.Видео». При этом несогласованность в действиях органов государственной власти затрудняет долгосрочное планирование и вызывает неопределенность в деятельности компании и препятствует эффективной реализации стратегии ее развития.

Изменение процентных ставок, выраженное в росте стоимости займов и кредитов, способно привести к уменьшению платежеспособности и ликвидности компании «М.Видео», а также к снижению размеров заемного финансирования. Однако при общей тенденции к повышению процентных ставок компания «М.Видео» замещает существующую задолженность за счет текущих рыночных возможностей на более выгодных условиях.

Несмотря на изменения валютного курса руководство ОАО «М.Видео» планирует сохранять структуру пассивов (заемных средств) в валюте Российской Федерации. В случае отрицательного влияния изменения процентных ставок на осуществляемую деятельность, компания предполагает предпринять следующие меры: оптимизировать затраты, принять меры по повышению оборачиваемости дебиторской задолженности и реализуемых услуг.

В случае наступления показателей критического уровня инфляции ОАО «М.Видео» предполагает сократить заимствование и будет осуществлять инвестиции, в основном, за счет собственных средств. Торговая сеть «М.Видео» также намерена уделять особое внимание повышению оборачиваемости оборотных активов. В случае значительного превышения фактических показателей инфляции над прогнозами аналитиков, а именно увеличение темпов инфляции до уровня более 30 % годовых (критический уровень) компания планирует предпринять необходимые меры по немедленной адаптации деятельности к изменившимся темпам инфляции.

Кроме того, ОАО «М.Видео» подвержена рискам изменения таможенного законодательства. В случае существенного повышения таможенных пошлин, это отразится на повышении закупочных цен для всех участников рынка в отношении импортных товаров. В случае реализации этого риска ОАО «М.Видео» будет пересматривать ассортимент закупаемого и реализуемого товара, проводить его корректировку.

Дальнейшее развитие деятельности ОАО «М.Видео» будет определяться, исходя из ситуации, складывающейся на рынке. Приоритетными задачами ОАО «М.Видео» на ближайшие годы является увеличение доли рынка в городах, где функционируют магазины ОАО «М.Видео», освоение городов ближайшей доступности, а также выход в новые регионы России.

Список использованной литературы

1. Бартон Т.Л. Риск - менеджмент: практика ведущих компаний. / Т.Л. Бартон, У.Г. Шенкир, П.Л. Уокер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2008. – 320 с.
2. Вяткин В.Н. Риск - менеджмент / В.Н. Вяткин и др. – М.: Изд. Дашков, 2009. – 452 с.
3. Газизуллин Н.Ф. К вопросу классификации рисков и оценке экономической эффективности деятельности предпринимательских структур / Н.Ф. Газизуллин, И.Н. Глазкова // Научная сессия профессорско - преподавательского состава, научных

сотрудников и аспирантов кафедры маркетинга по итогам НИР 2012 года. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2012. – С. 107–108

4. Глазкова И. Н. Принципы формирования системы риск - менеджмента и контуры модели управления предпринимательскими рисками / И.Н. Глазкова, Н.Ф. Газизуллин // Проблемы современной экономики, № 3 (51), 2014. С.36 - 40

5. Кинзябулатова А.Ф. Методы управления предпринимательскими рисками [Электронный ресурс] / А.Ф. Кинзябулатова // - Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/6400.pdf>

6. Поддобошников Е.М. Управление предпринимательскими рисками / Е. М. Поддобошников // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. - № 44. - 2010. - С.191 - 195

© Ван Лэй, 2016

УДК 336

Е.В. Васильева, О.В. Кадалова

Студентки, бакалавр, 2 курс

Филологический факультет

Башкирский государственный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Вишневская Н.Г.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Уже во II тысячелетии до нашей эры в государствах Месопотамии кредитные отношения были систематическими и распространёнными, что потребовало их законодательного регулирования. Кодексом Хаммурапи в статье 117 устанавливалось, что в долговом рабстве человек мог пробыть не более трёх лет, после чего его надо было отпускать на свободу. Статья 116 гласила, что если сын свободного человека, взятый в долговое рабство кредитором, умер в доме кредитора от дурного обращения с ним, то за это смерти мог быть предан сын кредитора. С тех пор кредиты развивались параллельно развитию нашей цивилизации и обрести различные формы:

- Потребительский кредит - выдающийся человеку на различные нужды.
- Кредит для юридических лиц - выдающийся организациям.
- Целевой кредит - выдающийся на строго определенные цели, такие как покупка товаров, ипотечные, оплата услуг, обучения, лечения и прочего.[1, с.26]

В своей исследовательской статье я ставлю цель рассмотреть развитие и виды потребительских кредитов в России в промежутке, ограниченном 2005 - 2014г., так как на это время приходится основной всплеск кредитных отношений для нашей страны. [3]

Потребительский кредит существовал еще в Советские времена, но из - за специфик социалистического строя им мог воспользоваться далеко не каждый гражданин Союза. После развала СССР пришел сначала крах, а потом перерождение всей банковской системы, вследствие чего в период между 1992 и 2005 годами потребительские кредиты

практически не выдавались и играли практически не заметную роль в экономике развивающегося государства. В это период происходит ослабление государственного регулирования во всех сферах экономики. [2, с.81]

Однако в 2005 году все резко поменялось: страна оправилась от экономических и социальных бед так называемых 90 - х годов и за счет профицита бюджета от высоких цен на энергии носители стала уделять все больше внимания нуждам обычных рядовых граждан. Это и привело к тому, что на этот год приходится начало нарастающего год от года количества потребительских кредитов в России. Люди перестали задумываться о том, смогут ли они прокормить себя, и переживать, что не смогут расплатиться перед банками кредиторами. Так люди стали приобретать все больше товаров роскоши, такие как новые автомобили, электроника, улучшать свои жилищные условия.

Естественно на фоне этого начала развиваться такая сфера оказания услуг, как кредитные банки, занимающиеся в основном кредитованием населения.[3]

Ниже я представлю таблицу, указывающую на связь объема кредитования населения с основными факторами, показывающими состояние экономики.[5]

Год	ВВП \$ млрд.	Ставка центробанка на конец года %	Сумма кредитов млн. руб.
1995	354,1	160	нет данных
1998	327,6	60	нет данных
2002	422	21	нет данных
2005	516,2	12	4 373 100
2008	637,8	13	13 923 800
2011	640,6	8	4 772 278
2014	675,3	8,25	7 791 974

Как можно заметить, рост ВВП и ставки рефинансирования Цетробанка напрямую влияет на объем кредитов, потребляемых населением, создавая для этого более благоприятный экономический фон.

Однако на рост рынка кредитования в России в 2008 г. повлиял такой фактор, как всемирный экономический кризис, вследствие чего на 50 % вырос объем задолженности по кредитам. Банкам пришлось отреагировать на это усилением контроля за выдачей и погашением кредитов, впоследствии приведшим к спаду объема кредитования населения. [4]

Список использованной литературы:

1. Быстров С.А. Рынок потребительского кредитования в России. // Банковские услуги. - 2010. - №2. - С. 23 - 28.
2. Вишневская, Н.Г. Государственная политика содействия занятости молодежи на примере Республики Башкортостан / Н.Г. Вишневская // Труд и социальные отношения. 2007. №6. С.80 - 86.

3. История потребительского кредитования в России [электронный ресурс]. - режим доступа: <http://2006.novayagazeta.ru/nomer/2006/74n/n74n-s00.shtml> свободный.
4. Лаврушин, О.И. Организация и планирование кредита, М., «Финансы и Статистика», 1991 г.
5. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. - режим доступа: www.gks.ru свободный.

© Е.В. Васильева, О.В.Кадалова

УДК 658.14.012.12

Ф.Н. Давыдовский

Doctor of economics

(международная профессиональная степень ЮНЕСКО),

к.э.н., доцент,

начальник научно – исследовательского отдела

АНО ВО «Северо - западный открытый технический университет»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

Е.А. Величко

к.э.н., доцент,

преподаватель ФГБОУ ВО

«Санкт – Петербургский государственный университет.

Колледж физической культуры и спорта, экономики и технологий»

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПОЗИЦИЙ КАК СРЕДСТВО АНАЛИЗА СОДЕРЖАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА

Исследование содержания управленческого труда – труда руководителей, специалистов и технических исполнителей – со всей очевидностью предполагает необходимость использования соответствующей классификации в качестве методического средства обоснования нормативного объема управленческих работ по каждой должностной позиции. В основе такой классификации, отражающей существующие виды деятельности работников аппарата управления, должно быть положено единство формы осуществления деятельности менеджеров всех уровней, в качестве которой выступает информация. В этой связи необходимо отметить, что становление управления как самостоятельного вида общественной деятельности привлекло внимание исследователей к проблеме информации еще на ранних стадиях развития науки об управлении. Это связано с тем обстоятельством, что управление как элемент деятельности существовало всегда, но пока оно не было еще отделено от собственно предметной деятельности, вопрос о форме его практически не существовал. Выделение управления из общего контекста деятельности привело к появлению ее новой формы – информационной, носителями которой являются работники аппарата управления. По мнению большинства исследователей, труд в сфере управления

неотделим от информации, поскольку он всегда связан с ее добытием, переработкой, передачей и использованием. В ряде источников управление рассматривается именно как информационный процесс, в котором органы управления, управляемые объекты и «внешняя среда» взаимосвязаны информационными потоками, то есть обмениваются между собой информацией.

С точки зрения обеспечения процесса управления, информацию можно классифицировать на внешнюю и внутреннюю. К первой относится информация правового и регулирующего характера, ко второй – учетно - распорядительная информация (оперативно - технический, бухгалтерский, финансовый, статистический и управленческий учет, а также нормативное хозяйство предприятия и внутренняя распорядительная информация). В ряде исследований [1,2] выделяются информационные операции, отражающие содержание деятельности по управлению на предприятии: обработка и регистрация документов; наложение резолюции, визы, подписи на документ; составление документа; считка, правка документа; согласование документа, чтение документа, запись в документ т.д. Однако, для создания информационно - аналитической модели основных организационных позиций в качестве средства исследования содержания управленческого труда такая детализация классов управленческих операций значительно усложняет поставленную задачу. Более целесообразным представляется использование классификации операций с информацией, включающей четыре стадии:

1. Стадия получения и регистрация информации;
2. Стадия передачи информации.
3. Стадия переработки информации;
4. Стадия выработка порядка информационной работы:
 - в отношении получения, регистрации и передачи информации;
 - в отношении переработки и хранения информации.

С целью подтверждения правильности предлагаемой классификации, ее обоснованности и самодостаточности, проведен анализ затрат труда руководителей, специалистов и технических исполнителей на примере АО «Специальное конструкторское бюро» - одного из ведущих машиностроительных предприятий Санкт - Петербурга. С этой целью, работники аппарата управления на первом этапе были объединены в соответствующие группы.

Таблица 1

Распределение затрат управленческого труда по выделенным группам,
% рабочего времени

Выделенные группы	Информационные операции			
	Получение и регистрация информации	Передача информации	Переработка и хранение информации	Определение порядка информационной работы
Высшие линейные руководители	19	10	30	41

Функциональные руководители	24	15	25	36
Линейные руководители среднего и низового звена	38	20	27	15
Специалисты	36	17	25	22

Проведенный анализ работы с информацией позволил получить статистические сведения, отраженные в таблице 1. Полученные данные свидетельствуют о том, что для линейных руководителей высшего уровня и функциональных руководителей основным направлением деятельности выступает определение порядка работы с информацией (41 и 36 % соответственно). Для линейных руководителей среднего и низового звена, а также специалистов основным направлением деятельности является получение и регистрация информации (38 и 36 % соответственно).

Таблица 2

Распределение затрат управленческого труда по выполнению операций
«Определение порядка информационной работы» и «Получение и регистрация информации», % рабочего времени

Выделенные группы	Определение порядка информационной работы		Получение и регистрация информации	
	Получение и передача информации	Переработка и хранение информации	Из документов	Из других источников
Высшие линейные руководители	30	14	12	14
Функциональные руководители	23	15	21	11
Линейные руководители среднего и низового звена	13	6	24	16
Специалисты	18	11	17	21

Характерно, что изменение затрат времени на выполнение данных операций различается как по выделенным группам управленцев, так и по способам осуществления того или иного типа деятельности. Подтверждением тому служат данные таблицы 2, из которой видно, что для функциональных руководителей и линейных руководителей среднего и низового звена основным видом деятельности выступает получение и регистрация информации из документов, а для высших линейных руководителей и специалистов данный способ имеет большое значение.

Анализ работ, связанных с переработкой и хранением информации отчетливо продемонстрировал значительные отличия в деятельности выбранных групп управленцев, гораздо в большей мере, нежели в других видах управленческих работ (Таблица 3). На основании ее данных видно, что для линейных руководителей высшего уровня, функциональных руководителей и специалистов основным видом работы является деятельность по неутвержденному порядку, что полностью отвечает специфике их труда. Для линейных руководителей среднего и низового звена основным видом работы выступает деятельность по утвержденному порядку.

Таблица 3

Распределение затрат управленческого труда по выполнению операции
«Переработка информации», % рабочего времени

Выделенные группы	Определение порядка информационной работы	
	По утвержденному порядку	По неутвержденному порядку
Высшие линейные руководители	6	25
Функциональные руководители	9	19
Линейные руководители среднего и низового звена	18	14
Специалисты	11	17

В конечном итоге, проведенный анализ подтвердил правомерность предположения о том, что труд в сфере управления любого уровня можно охарактеризовать при помощи четырех выделенных стадий информационной работы. Данные, полученные в ходе предварительного анализа, можно сгруппировать в так называемую информационно - аналитическую модель основных организационных позиций (Таблица 4).

Выделенные виды управленческой деятельности характеризуют пространство деятельности всех категорий менеджеров АО «Специальное конструкторское бюро». При этом в каждой из выделенных групп деятельность менеджеров различается уже не только по форме, но и по содержанию, что само по себе позволяет использовать данную классификацию не только в качестве средства

Таблица 4

Информационно - аналитическая модель основных организационных позиций
аппарата управления АО «Специальное конструкторское бюро»

Информационные операции	Технические исполнители	Специалисты	Руководители
1. Получение и регистрация информации			
1.1. Из документов	+	+	+
1.2. Из других источников	+	-	+

2. Передача информации	+	-	+
3. Переработка информации			
3.1. По утвержденному порядку	+	+	+
3.2. По неутвержденному порядку	-	+	+
4. Определение порядка информационной работы			
4.1. По поводу получения и регистрации информации	-	+	+
4.2. По поводу передачи информации	-	+	+
4.3. По поводу переработки информации	-	+	-

анализа содержания управленческого труда в процессе организационного проектирования, но и как средство исследования полученных в ходе этого процесса управленческих решений на предмет возможности их исполнения.

Список использованной литературы:

1. Давыдовский Ф.Н. Управление производительностью труда: проблемы регламентации и нормирования на промышленных предприятиях. Монография [Текст] - СПб: Издательство НОУ ВПО Институт бизнеса и права, 2013. 225 с.
2. Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н. Хозяйственная самостоятельность промышленных предприятий в условиях внутрифирменного расчета структурных звеньев энергетической монополии [Текст]. – СПб: АНО ВО СЗГУ, 2015. – 127 с.– Депонировано в ВИНТИ РАН 26.08.2015, № 139 - В2015.

© Е.А. Величко, Ф.Н. Давыдовский, 2016

УДК 339.138; 339.372.2; 339.372.6

А.В. Водякова,

студент факультета экономики и управления
ФГБОУ ВО «ОГУ»

Г. Оренбург, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВО - РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА «СОКОЛ», Г. ОРЕНБУРГ

Рекламная деятельность предприятия является одним из факторов ведения успешного бизнеса, в ее осуществлении нуждается любое предприятие, при этом торговое предприятие не является исключением. Являясь одним из средств массовой информации, реклама выполняет различные функции: социальную, образовательную, экономическую,

эстетическую [1]. Главной целью рекламы является – привлечение внимания потенциальных потребителей.

Учитывая тот факт, что количество торговых предприятий, в т.ч. и торгово - развлекательных центров (ТРК), растет, ни одно торговое предприятие не может успешно организовать свою коммерческую деятельность без применения современных рекламных средств и технологий. А рекламная деятельность ТРК имеет свои особенности, в числе которых – необходимость продвижения как самого ТРК, так и отдельных арендаторов.

К числу рекламных мероприятий, проводимых ТРК, следует отнести проведение общих выставок - продаж, оформление витрин, проведение дегустаций, использование рекламных указателей, организация трансляции музыки и радиорекламы и т.д.[2,3].

Одним из недавно открытых ТРК в г. Оренбург является Торговый комплекс «Сокол». Он достаточно удачно размещен на пересечении двух крупных улиц города: проспекта Победы и улицы Карагандинской, практически в центре города, а это значит, что местоположение комплекса весьма выгодное. Добраться до комплекса можно практически из любой точки города Оренбурга. Для личного транспорта предусмотрена удобная стоянка. Торгово - развлекательный комплекс имеет большую площадь 13000 м², на которой размещены торговые предприятия разной направленности, а также функционирует детский развлекательный городок и фуд - корт [4].

ТРК «Сокол» является известным не только для покупателей, но и для предпринимателей, так как торговля на данном месте осуществлялась с момента создания рынка «Сокол», который был в 2014 г. переоборудован в ТРК. В торговом комплексе созданы комфортные условия для аренды помещений. Аренда в торговых центрах предполагает удобно расположенные торговые зоны, способствующие хорошему обзору покупателям. Комплекс «Сокол» характеризуется, как окружной торговый центр, так как он обслуживает население в пределах 20 - 30 минут пешеходной и 10 - 15 минут транспортной доступности.

В ТРК «Сокол» пока функционируют не все отделы, но те, что работают, уже успели привлечь своих покупателей хорошим сервисом и доступными ценами. На данный момент времени работает 37 торговых отделов, которые занимают примерно 45 % от всей торговой площади. ТРК «Сокол» работает ежедневно (без выходных) с 10:00 до 21:00, а магазин «Пятерочка» (арендатор) осуществляет свою работу до 22:00 (по условиям, прописанным в договоре).

Следовательно, для того, чтобы привлечь арендаторов, заинтересовать и поддержать интерес потребителей к данному комплексу требуются регулярные рекламные мероприятия.

В начале функционирования (в момент открытия) ТРК «Сокол» применялись информационные объявления, которые периодически транслировались по телевидению. Существенного эффекта это не принесло, так как реклама в эфир выходила очень редко. ТРК «Сокол» практически не использует наружную рекламу для собственного продвижения. За все время с момента открытия был установлен лишь один баннер, который расположен на административном здании рынка «Локомотив». Лишь только на самом здании комплекса, в качестве средства наружной рекламы используются конструкции в виде световых табло, экранов как вывески торговых предприятий, чьи магазины расположены в ТРК.

Торговым комплексом «Сокол» был создан свой web - сайт. Реклама, размещаемая на сайте ТРК «Сокол», не актуальна. Посетители узнают о проведенных мероприятиях лишь по фотографиям, выложенным спустя 4 - 5 месяцев после их проведения. По некоторым новостям обновление не проводилось несколько месяцев.

Следует сказать, что всего этого явно недостаточно для привлечения потенциальных покупателей.

С целью анализа эффективности рекламных мероприятий ТРК «Сокол». был проведен опрос жителей г. Оренбурга, в ходе которого опрошено 150 респондентов. Выяснилось, что 50 % реальных клиентов комплекса живут недалеко от него, а значит можно предположить, что и потенциальные посетители – это люди, живущие в шаговой доступности от ТРК «Сокол».

На вопрос «Известно ли вам о проведении мероприятий в ТРК «Сокол»?» большинство респондентов ответили, что нет, а всего лишь 24,7 % из них знают о проведении мероприятий и акций.

Ответы на вопрос: «В каком районе города вы проживаете?» дали такие результаты: удельный вес респондентов, проживающих в Центральном районе – 51 %, в Дзержинском районе – 23 %, в Промышленном районе – 7 %, в Ленинском районе – 19 %. Таким образом, комплекс посещают люди, которые проживают непосредственно рядом с ним.

На основе проведенного исследования рекламной деятельности ТРК «Сокол» были разработаны следующие предложения по совершенствованию рекламной деятельности.

Для повышения эффективности рекламы торгового комплекса необходимо использовать средства телерекламы и радиорекламы. Телереклама хорошо запоминается, имеет возможность демонстрировать рекламируемый объект в действии. Радиореклама несколько отличается от телерекламы тем, что способна охватить лишь не большую часть слушателей. Но хорошая реклама может привлечь и удержать внимание каждого слушателя на все время рекламного сообщения. Данные виды рекламы достаточно дорогостоящие. Но размещение рекламного сообщения на телеканале «ТНТ», «ОренТВ», в зависимости от графика, не принесет больших убытков. При ограниченном бюджете можно использовать средство рекламирования на выбор. Следует сказать, что основные конкуренты ТРК «Север», ТРК «Гулливёр», Молл «Армада» периодически «запускают» теле - и радиорекламу, особенно если это приурочено к проведению каких - либо мероприятий.

ТРК «Сокол» нужно активизировать использование наружной рекламы. Для этого рекомендуется установить рекламные щиты в близости от автомобильной дороги, на центральных улицах города и в местах большого скопления людей. Кроме этого, можно использовать и дорожные указатели, показывающие направление и расстояние от ТРК.

Кроме этого, рекомендуем использовать публикации рекламных объявлений в газете. Это важно, так как газету обычно читают от нескольких сотен до нескольких тысяч потенциальных потребителей. Рекламу следует размещать в местных газетах, например в таких как «Оренбуржье», «Сударыня», «Южный Урал» и др., сопягая рекламу арендатора с местом его дислокации.

Для более эффективного продвижения ТРК «Сокол», особенно по отношению к арендаторам, необходимо активизировать работу сайта. Чтобы выполнить данную задачу следует обновлять и расширять информацию о деятельности комплекса, обновить дизайн сайта, поддерживать контакт с потребителями на сайте в разделе «Вопрос - ответ», добавить новые разделы, функции и т.д. Привлечь внимание новых клиентов и поддерживать контакт с уже существующими клиентами можно путем создания группы в социальных сетях (например, «Вконтакте», «Facebook»).

Еще одним направлением в рекламной деятельности может стать проведение промо - акций. Благодаря таким мероприятиям потребители могут узнавать о товарах, магазинах не через посредников (из телевидения, радио, газет), а лично – поучаствовав в дегустации,

получив рекламный образец товара при их раздаче и т.д. Промо - акции помогают продвигать предприятие на более высокий уровень, побуждать потребителей к покупке.

Следующее рекламное мероприятие – печать листовок, рекламирующих ТРК «Сокол» большими тиражами. Нужно отметить, что данный вид рекламы является наиболее дешевым по сравнению со всеми остальными. Листок бумаги с минимальной (основной, важной) информацией делает шаг к достижению цели.

На наш взгляд, особое внимание стоит уделить оформлению витрин, сделав их, своего рода «изюминкой» комплекса.

Для того, чтобы рекламная деятельность ТРК была систематизирована, планомерно осуществлялась, рекомендуем организовать собственный рекламный отдел или воспользоваться услугами рекламного агентства. Рекламное агентство – это компания, которая занимается разработкой рекламных мероприятий (компаний), созданием рекламной продукции и размещением ее в средствах распространения рекламы.

Данные рекомендации позволят повысить эффективность рекламных мероприятий и, следовательно, увеличить поток потенциальных потребителей.

Список использованной литературы:

1. Карлова, Л.В. Основы рекламы: Учебное пособие. Часть I / Л.В. Карлова – Томск: Изд - во Томского политехнического университета, 2009 - 112с.
2. Аксенова, К.А. Реклама и рекламная деятельность: Конспект лекций // К.А. Аксенова. - М: Приор - издат, 2005. - 96 с.
3. Рекламная деятельность [Текст] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов [и др.]. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М. : Маркетинг, 2012. - 364 с.
4. Официальный сайт ТРК «Сокол» г.Оренбург: <http://sokol-56.ru>

© А.В. Водякова, 2016

УДК 330.322.01

О.Б. Гейман

старший преподаватель кафедры менеджмента МИРЭА

А.А. Сиганьков

доцент кафедры менеджмента МИРЭА

Московский государственный университет информационных технологий,

радиотехники и электроники (МИРЭА)

г. Москва, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СТОИМОСТНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Концепция управления стоимостью (Value Based Management или VBM) была разработана в США в середине 1980 - х гг., а в России появилась в конце XX века. В настоящее время данная концепция используется ведущими предприятиями страны и представляет собой системный подход к управлению организацией, дающий основу для определения необходимых стратегических направлений ее развития, направленный на разработку эффективных решений на всех уровнях менеджмента компании за счет концентрации усилий всех лиц, принимающих решения, на ключевых факторах стоимости.

Собственники заинтересованы в долгосрочном развитии бизнеса, при этом управление стоимостью с целью ее увеличения позволяет реализовать эти интересы. Специалисты считают, что не зная, сколько стоит твое предприятие, сейчас тождественно непониманию своего места на рынке и стратегических приоритетов развития [1].

Стоимость компании определяется денежными потоками, которые она сможет генерировать в будущем, дисконтированными по ставке доходности, учитывающей совокупные риски. Новая стоимость создается лишь тогда, когда компании получают такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала [3]. Отвечая требованиям долгосрочного развития бизнеса через увеличение его стоимости, следует изменить внутренний процесс целеполагания в компаниях. В рамках концепции управления стоимостью в компании необходимо устанавливать цели, выраженные в показателях дисконтированного денежного потока и его динамики, которые будут ориентировать все уровни организации на создание стоимости.

Для этого общая цель увеличения стоимости должна быть детализирована на основе выявления основных факторов стоимости для каждого уровня управления. Например, для сервисной службы она может быть сведена к нормативу и качеству обслуживания потребителей, а для производственного подразделения – к показателю длительности оборота товарно - материальных запасов, удельным затратам на производство и т.д. [4].

VBM предполагает формирование стоимостного способа мышления управленцев, при котором учитывается стоимость всех источников финансирования организации для получения дохода. Концепция управления стоимостью способствует разрешению противоречий между интересами собственника и топ - менеджмента, вовлеченности всех уровней управления организацией в процесс создания новой стоимости.

Результаты реализации управления стоимостью можно оценить с помощью следующих показателей:

- экономическая добавленная стоимость (EVA);
- добавленная стоимость потока денежных средств (CVA);
- добавленная стоимость акционерного капитала (SVA);
- доходность инвестиций на основе потока денежных средств (CFROI);
- рыночная добавленная стоимость (MVA) и другие.

Чтобы VBM было эффективно реализовано на предприятии необходимо грамотно управлять человеческими и производственными ресурсами, финансовым и инновационным потенциалами, инвестиционной привлекательностью, имущественным комплексом и др. В частности, можно дать следующие общие рекомендации для эффективного управления стоимостью, которые могут быть дополнены исходя из специфики деятельности компании:

1. Разработка стратегии в сложившихся условиях российской действительности необходима не более чем на 4–5 лет, при этом миссия организации должна сохраняться на всем пути существования компании.

2. Определение рыночной стоимости должно проводиться различными методиками и на основе комплексной оценки выводится наиболее точный результат оценки стоимости компании.

3. При определении факторов стоимости должны быть даны поправки на отрасль организации, однако ключевые факторы стоимости должны быть сохранены.

4. За каждым этапом должен быть закреплен ответственный менеджер, на которого ложится текущее обеспечение работы по управлению стоимостью.

5. По итогам проведенной работы должна быть создана база данных относительно полученных результатов работы и проведен анализ эффективности деятельности, получены критерии оценки и выведены показатели эффективности работы организации [5].

Особое внимание следует уделить управлению инвестиционной привлекательностью предприятия (ИПП), т.к. данная экономическая категория, как и стоимость компании, во многом определяется будущими перспективами развития организации и рисками, связанными с ее деятельностью.

ИПП – это степень соответствия предприятия ожиданиям инвестора, иными словами, это возможность вызвать интерес у реального инвестора, включая способность самой компании эффективно распорядиться полученными средствами с целью получения реального экономического эффекта и, как следствие, повысить свою конкурентоспособность и рыночную стоимость.

Управление ИПП как процесс представляет собой систему управленческих действий, которые обеспечивают достижение следующих инвестиционных целей:

- обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности;
- максимизация финансовой отдачи от инвестиционных вложений;
- оптимизация инвестиционных вложений;
- минимизация риска инвестиций и другие.

Эффективное управление ИПП приведет к обеспечению планомерного и динамичного развития компании и повышению ее конкурентоспособности и стоимости. Процесс управления ИПП можно разбить на следующие стадии:

- анализ факторов обеспечения ИПП;
- оценка уровня ИПП;
- реализация мероприятий по повышению уровня ИПП.

Анализ факторов обеспечения ИПП является первым этапом процесса управления ИПП. Для различных групп инвесторов данная экономическая категория определяется уровнем дохода на вложенные средства, уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал, а также основными тенденциями, существующими на рынке, как в области развития отдельных рынков или отраслей, так и в области направления основных потоков инвестиций по секторам экономики.

Оценка уровня ИПП может проводиться с разной степенью детализации. Степень ее глубины определяется целевыми установками и интересами инвесторов, полнотой и доступностью информационной базы, навыками и способностями непосредственных исполнителей. Существует довольно широкий спектр подходов к оценке ИПП. В российской практике часто применяют следующие подходы к изучению инвестиционной привлекательности для инвесторов: финансовый, стратегический и инновационный.

В результате успешной реализации мероприятий по повышению ИПП, как правило, компания снижает уровень рисков своей деятельности, возрастают прогнозы будущих денежных потоков, снижается стоимость привлечения финансовых ресурсов.

Таким образом, необходимо отметить, что из всего множества альтернативных целевых функций в рамках концепции VBM выбирается максимизация стоимости компании. Стоимость предприятия сегодня не просто рыночная ценность, а гарантия успешного развития организации за счет инвестиций собственников - акционеров и потенциальных инвесторов, готовых вкладывать денежные средства лишь в успешный бизнес. Стоимость становится своего рода индикатором комплексного состояния компании.

Рост стоимости необходимо возвести в ранг первоочередной задачи организации, тогда так реализация всех остальных целей (увеличение прибыли, доли рынка, масштабов деятельности), может служить способом ее осуществления. Чем выше актуальная стоимость предприятия, тем большее число инвесторов способно принять положительное решение о вложении денежных средств и иных ресурсов в тот или иной бизнес.

Инвестиционная привлекательность - это один из элементов стоимостного подхода к управлению предприятием. Она является одной из важнейших характеристик деятельности любого предприятия, поскольку она тесно связана с перспективами его развития, конкурентоспособностью, финансовой устойчивостью, кредитоспособностью и т.д.

Управление ИПП является одним из ключевых путей обеспечения конкурентоспособности компании и повышения ее стоимости и основным средством успешной адаптации организации к неопределенным и быстро изменяющимся условиям внешней среды, что обеспечивает формирование и реализацию такой схемы развития, при которой достигаются наилучшие в конкретной ситуации конечные результаты.

Список использованной литературы:

1. Еленева Ю.Я. Стоимостной подход как основа современного управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления. - 2002. - №3.
2. Мыльник В.В., Мыльник А.В., Зубеева Е.В. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. - М.: РИОР: ИНФРА - М, 2013. - 229 с.
3. http://www.journalnio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2034&Itemid=123
4. http://iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_403
5. <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=33915>
6. <http://www.v-etc.ru/investregion/2011/03/pdf/2011-03-05.pdf>

© О.Б. Гейман, А.А. Сиганьков, 2016

УДК 336

И.Р. Генаев

Студент гр. ДФЭФБ - 41 АГТУ

Г. Астрахань, Российская Федерация

Р.Р. Умерова

магистр гр. ДФЭТМ - 11 АГТУ

Г. Астрахань, Российская Федерация

Научный руководитель:

А.А. Тургаева

к.э.н., доцент АГТУ,

г. Астрахань, Российская Федерация

БЮДЖЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Астраханской области на 2013 - 2016 годы», утвержденная постановлением Правительства Астраханской области от 19.07.2012 № 254 - П, предполагает выполнение ряда

мероприятий, направленных на информационно - методическую, организационную и финансовую поддержку малого и среднего бизнеса, а также на развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. [1.с.10]

В 2014 году доля бюджетных инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) составила 6,6 % . Следует отметить заметное снижение данного показателя за период 2011 - 2013 годов, когда он составлял соответственно 16,2, 12,4, 12,1 % .

Инвестиции из федерального бюджета в 2014 году направлялись в основном на выполнение федеральной адресной инвестиционной программы.

Условиями финансовой устойчивости бюджетов муниципальных образований являются сбалансированность доходов и расходов, бюджетная самостоятельность и платежеспособность, которые характеризуются способностью органов муниципальной власти мобилизовать финансовые ресурсы в бюджет, не прибегая к финансовой помощи, а также в полном объеме отвечать по своим обязательствам [2.с.285].

Лимит государственных капитальных вложений на реализацию федеральной адресной инвестиционной программы в 2014 году был установлен в объеме 1390,3 млн рублей, большую часть которого – 1336,7 млн рублей (96,1 %) – составляли средства федерального бюджета. Фактически за 2014 год инвестиции за счет всех источников финансирования освоены в объеме 1160,3 млн рублей. Рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1

Использование государственных капитальных вложений, направленных на финансирование федеральной адресной инвестиционной программы, по стройкам и объектам в 2014 году

Направления программ	Использовано млн рублей	Процент использования годового лимита	В % к итогу
Всего	1390,3	83,5	100
в том числе:			
Развитие транспортной системы России (2011 - 2015 годы)	311,9	100,3	22,4
Модернизация единой системы организации воздушного движения России (2009 - 2015 годы)	1,2	100,0	0,1
Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009 - 2015 годы	160,7	65,1	11,6
Развитие образования (2012 - 2015 годы)	46,0	100,7	3,3
Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009 - 2015 годах	62,2	57,9	4,5

Развитие водохозяйственного комплекса в 2013 - 2020 годах	124,8	75,9	9,0
Культура России в 2013 - 2018 годы	280,0	98,6	20,1
Снижение рисков и смягчения последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в России до 2015 года	75	94,0	5,4
Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2015 года	98,8	99,8	7,1
Повышение безопасности дорожного движения в 2009 - 2015 годах	58,3	100,0	4,2

Источник: Банк России <http://www.cbr.ru/statistics/>

На основании таблицы можно сделать вывод, что перерасход годового лимита наблюдается на развитие транспортной системы (0,3 %) и развитие образования (0,7 %).

Не полностью израсходован лимит в следующих сферах:

- Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009 - 2015 годы;
- Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009 - 2015 годах;
- Развитие водохозяйственного комплекса в 2013 - 2020 годах;
- Объекты, мероприятия, не включенные в долгосрочные (федеральные) целевые программы.

Далее представим сведения об объеме и доле бюджетных инвестиций в расходах бюджета Астраханской области, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2

Объем и доля бюджетных инвестиций в расходах бюджета
Астраханской области, тыс. руб.

Наименование показателя	2012 (факт)	2014 (факт)	2015 (план)
Объем расходов на осуществление бюджетных инвестиций	3455329,5	3728014,3	4180315,6
Объем бюджетных инвестиций, производимых за счет средств федерального бюджета	1660514,2	1613666,1	1596459,6
Объем расходов бюджета Астраханской области	23407815,2	24618477,8	29826809,0
Объем расходов, осуществляемых за счет субвенций	1728062,9	1308373,5	1178462,5

Доля бюджетных инвестиций Астраханской области в общем объеме расходов	8,3 %	5,1 %	2,8 %
--	-------	-------	-------

Источник: Официальный сайт Администрации Астраханской области <http://adm.astrol.ru/>

Начиная с 2011 года ежегодно продолжается работа по важным направлениям реформирования бюджетной системы Астраханской области. Продолжена работа по переходу на программно - целевой метод планирования бюджетных расходов. Доля расходов бюджета Астраханской области, планируемая программно - целевым методом, возросла с 59 % в 2011 году до 77 % в 2014 году, в том числе расходы, формируемые в рамках ВЦП, позволяющие определить направления и оценить планируемые результаты деятельности, возросли с 50 до 60,7 % . Увеличилось количество главных распорядителей бюджетных средств, разрабатывающих ВЦП, - с 16 (2011 год) до 25 (2014 год), возросло количество программ (38 программ подготовлено в 2011 году, 54 программы – в 2014 году).

В 2014 году продолжилась реализация механизмов бюджетирования, ориентированного на результат, являющихся важнейшим фактором, обеспечивающим эффективность развития любого региона.

В 2014 году уже не было ни одного исполнительного органа государственной власти Астраханской области, имеющего непрограммные расходы и не разрабатывающего ВЦП (за исключением исполнительных органов государственной власти Астраханской области, финансируемых за счет субвенций федерального бюджета). Рассмотрим рисунок 1.

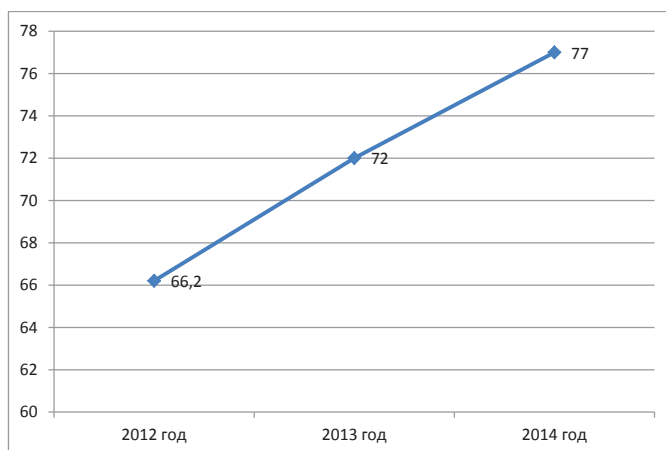


Рисунок 1. Динамика удельного веса расходов бюджета Астраханской области, формируемых в рамках программ, %

На основании рисунка 1 можно сделать вывод, что удельный вес расходов бюджета Астраханской области, формируемых в рамках программ увеличивается.

Сведения о доле расходов на осуществление бюджетных инвестиций в рамках целевых программ приведены в таблице 3.

Таблица 3

Доля расходов на осуществление бюджетных инвестиций Астраханской области
в рамках целевых программ.

Наименование показателя	Значение по факту исполнения	
	2013 г.	2014 г.
Объем расходов на осуществление бюджетных инвестиций, включенных в долгосрочные целевые программы, тыс. руб.	380415,7	665524,3
Объем расходов на осуществление бюджетных инвестиций, тыс. руб.	1598109,5	1841582,6
Доля расходов на осуществление бюджетных инвестиций, осуществляемых в рамках долгосрочных и ведомственных целевых программ, %	24	100

Источник: Официальный сайт Администрации Астраханской области [http:// adm.astrobl.ru/](http://adm.astrobl.ru/)

На территории области реализовывалось 17 федеральных целевых программ, мероприятия которых были профинансированы в объеме 2,6 млрд рублей.

Таким образом, можно сделать вывод, что региональная и муниципальная финансовая поддержка инвестиционных проектов в Астраханской области реализуется в основном в рамках целевых инвестиционных программ.

Для принятия инвестором решения о вложении средств в то или иное предприятие, необходимо разработать инвестиционный проект, определяющий цель, тактику производственной деятельности в соответствии со сроками достижения этой цели. [3.с.30].

В рамках государственного и муниципального регулирования осуществляется мониторинг 150 реализуемых в области крупных инвестиционных проектов, плановый объем инвестиций по которым составляет 300 млрд. рублей, в том числе:

- за исполнительными органами государственной власти Астраханской области закреплено 68 инвестиционных проектов на общую сумму 130 млрд рублей;
- за муниципальными образованиями Астраханской области – 82 инвестиционных проекта на общую сумму 170 млрд рублей.

Государственную поддержку получают 19 инвестиционных проектов.

В портфеле приоритетных инвестиционных проектов области – создание особой экономической зоны производственно - промышленного типа, агропромышленные, транспортно - логистические и проекты в сфере развития аква культуры и строительства.

Список литературы

1. Инвестиционный климат в России // Вопросы экономики – 2014 - № 5. с. 10.
2. Тургаева А.А. Сбалансированность бюджетов региональных финансов (на примере Астраханской области) // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Новые задачи экономики и пути их решения» декабрь 2014г. с. 285 - 287
3. Тургаева А.А. Дерево вероятностей инвестиционного проекта и другие методы оценки эффективности инвестиционных проектов // «Экономический анализ: теория и практика» № 36(435) – сентябрь 2015 –с. 27 - 36.

4. Банк России <http://www.cbr.ru/statistics/>

5. Официальный сайт Администрации Астраханской области <http://adm.astrobl.ru/>

© И.Р. Генаев, Р.Р. Умерова, А.А. Тургаева, 2016

УДК 33

К.С. Максимова, студентка 3 курса

М.В. Головки, к.п.н., доцент

АФ КНИТУ - КАИ, г. Альметьевск, РФ

Maximova K.S.,

Golovko M.V., Ph.D, teacher of the

Almetyevsk branch of Kazan State Technical University

named after A.N. Tupolev – KAI

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. XXI ВЕК. ПЕРЕЗАГРУЗКА

ENERGY REVOLUTION. XXI CENTURY. RELOADED

Аннотация: В данной статье рассматривается мировая энергетика, которая в XX веке стала одним из основных объектов прогнозирования. Проблемы долгосрочного развития энергетики предельно актуальны для развития человечества. Уже сейчас важно определить грядущие изменения в структуре мировой энергетики и начать готовиться к тому, что традиционные источники энергии утратят свою ведущую роль. Что придет им на смену? Какими же будут основные параметры развития энергетики мира через 100 лет?

Ключевые слова: Мировая энергетика, новые технологии, энергетическая революция.

Annotation: This article discusses global energy, which in the twentieth century has become one of the main objects of forecasting. Issues of long - term energy development is extremely relevant to the development of mankind. Already, it is important to identify future changes in the structure of world energy and begin to prepare for the fact that conventional energy sources will lose its leading role. What will replace them? What will be the main parameters of energy development of the world in 100 years?

Keywords: World energy, new technologies, energy revolution.

Энергетика является главным элементом составления плана и прогнозирования, особенно в XX веке. При изучении предстоящего мировой энергетики обязательно нужно учитывать такие факторы, как тенденция развития, технологические и экологические факторы, политические и социокультурные проблемы и их взаимовлияние. Имеет большое значение проведения количественного и качественного анализа всех направлений. Также необходимо рассматривать взаимовлияние энергетики, экологии и экономики.

С каждым днем энергетический кризис возрастает и, следовательно, топливо будет дорожать. Это приведет к расширению экономических возможностей расхода иных ресурсов энергии, которые увеличат долю потребности.

Энергетика не отстает от иных частей экономики. Она растет наравне с другими частями на основе повторяющихся закономерностей. Ее динамика состоит из двух фаз:

1) Циклы. Бывают долгосрочные и сверхдолгосрочные. К циклам относятся: зарождение, освоение, расцвет, кризис, стагнация.

2) Замена технологических укладов и приемов производства. Преобразование укладов обычно бывает раз в 50 лет, приемы же меняются реже.

Энергетические перевороты свершаются постоянно. Адвербиализация ручного труда и гужевой энергии животных к паровым двигателям является ярким примером. Она сопровождается переходом от феодализма к капитализму. Динамика всемирной системы в 1870 - 1970 г.г. сформировалась следующей фазой долгосрочного роста – индустриальной. Индустриальный рост представлял собой несколько волн роста, которые распределены большими недостатками. Эти недостатки сопутствуют заменой типа развития. А также параллельно с ними шли такие процессы, как порядковое изучение употребления нефти в качестве моторных топлив, овладение ядерной энергией и освоение электроэнергетических систем. И даже сейчас развивается рост использования газового топлива.

Сегодня в мировом использовании начальных ресурсов энергетики на долю нефти приходится 34 %, угля – 30 %, газа – 24 %, гидроэнергии – 6 %, атомной энергии – 5 %, возобновляемых источников энергии (ВИЭ) – 1 %. По этим показателям можно определить, что основными добываемыми остаются такие виды топлива, как нефть, уголь и газ.

На взгляд экспертов, в начале XXI в. началось полное преобразование мировой энергетики и закладывался фундамент энергетической революции постиндустриально - ноосферного типа. Объяснением потребности изменений в энергетике является то, что на данное время месторождения ископаемых топлива современной энергетики уже практически исчерпаны и истрачены. На этом основании возросла и цена ископаемого топлива.

Всемирный энергетический недостаток будет усиливаться, а добываемое топливо станет дороже. Это увеличит вероятность употребления других, восстанавливаемых, ресурсов энергии.

Настоящий энергетический переворот осуществится в XXI веке. Конструкция исходных ресурсов энергии полностью может измениться при формировании мировой энергетики. Факторами этих изменений являются ядерная энергия и восстанавливаемые ресурсы. Уже в конце XXI века они могут занимать свыше 50 % потребления ПЭР в мире.

В итоге этих преобразований возникнет вероятность превзойти нарастающий мировой экологический кризис, фактором возникновения которого является загрязнение атмосферы индивидуальными (автотранспорт) и стационарными (производства) энергоустановками.

Уменьшение масштабов употребления добываемого топлива даст возможность с 2040 - 2050 гг. прогрессивно снизить загрязнение атмосферы.

Чтобы осуществить вышесказанные преобразования в структурированных источниках энергетики мира, требуется перейти на новейшие энерготехнологии.

Ученые выделяют два «успешных закона» для энерготехнологий:

1. Этап разработки

Данный этап длится около 30 - ти лет, в ходе его происходит многократное возрастание, требуемое для следующего: при промышленно - опытных объемах нужно достичь 1 – 2 %

всемирного общего использования первостепенной энергии (стабильный темп роста – 26 % в год).

2. Этап развития

По окончании начального этапа введение технологий осуществляется последовательное, характеризуя их конечную стадию в составе энергетики.

В конце XXI века одновременно с рассматриваемыми до этого технологическими процессами, которые, как предложено, будут занимать доминирующее место в энергетике мира, потребуются новейшие «инновационные» технологии, которые в настоящее время пока обговариваются среди ученых.

В начале 2010 - х годов накопилось около десяти перспективных идей изменения принципиально новейших энергетических технологий. Большой интерес, как одно из обнадеживающих направлений изменения энергетики мира, привлек к себе водород. Пользование водородом, как источником аккумуляирования, транспортирования и использования энергии, служит фундаментом водородной энергетики. Улучшение этой отраслевой сферы дает право использовать водород в производстве и транспорте.

Так же нужно отметить управляемый термоядерный синтез (УТС), действие которого основано на процедуре слияния легких атомных ядер, при которой выделяется энергия на высоких температурах в контролируемых условиях. Предполагаемое экономическое применение ядерных реакторов, вырабатываемое электроэнергию, обеспечится неограниченным количеством доступного топлива (водорода). Добыть его из морской воды не составит труда.

Преобразование энерготехнологий в конце текущего столетия позволит в дальнейшем освоить космическое пространство. В данное время при конкретных обстоятельствах имеется возможность реализовать несколько проектных идей по образованию энергосистем в космосе, которые смогут утилизировать энергию солнца и передать ее на Землю с применением СВЧ или микроволновых волн.

Есть предположение, что основой данной схемы будут солнечные энергоемкие спутниковые устройства геостационарной орбиты мощностью порядка 5 ГВт и лунная энергетическая система мощностью 20 000 ГВт. Кроме этого, один высокомасштабный проект предусматривает добычу на Луне гелия-3 с транспортировкой его на Землю и использование после в термоядерных реакторах. Кажется, что это фантастика, однако нужно вспомнить об идее корпорации «Энергия», которая в 2006 - 2007 гг. предложила создать лунную станцию, выдвинув началом работ по добыче гелия-3 уже 2015 – 2020 гг. Проект так и не реализовали, так как не нашлось применения гелия - 3 в малых ядерных реакторах.

Есть и иные разработки в области перспективы источников энергии. Экспертная группа ИГСО, например, видит многообещающим данный ряд энерготехнологий:

- устройства для подогрева жидкости — вихревые теплогенераторы;
- «холодный ядерный синтез»;
- усиление мощности с помощью механического магнита;
- нагревание методом индукции;
- двигатели без сброса массы;
- напряженные замкнутые контуры;
- энергетические установки с динамической сверхпроводимостью;
- атмосферная электронная энергетика.

Вышерассмотренная картина преобразования энергетики мира образует для России как определенный риск, так и колоссальные возможности.

Стратегия энергетики России на время до 2030 г рассматривает разные перспективы преобразования энергетики мира, но более далекое будущее предусматривает конкретно новые идеи, которые на данный момент совсем не рассматриваются в госэнергетической политике.

К примеру, необратимая перемена климата и необходимая климатическая политика. В данный период Россия не применяет необходимые меры для того, чтобы осуществить переход на неуглеродную энергетику, что подвергает ее место в структуре мирового климатического регулирования уязвимости. В России плохо осуществляется развитие индустрии возобновляемых энергетических ресурсов, энергосервисных и энергосберегающих услуг, хотя они имеют значимых потенциал на рынке экономики.

Возможен крайне высокий риск отставания в области технологий. Усовершенствование энергетики в России и госполитика в данной сфере вынесены в сферу промышленной энергетики и нацелены на повышение добычи ископаемого горючего и энергетических мощностей.

Человеческий прогресс в XXI веке будет иметь дело с требованием осуществления кардинальных нововведений в системе энергетики. В промежуток времени до 2100 г. осуществится значительная перестройка в структуре балансирования энергетики мира. Устоявшиеся происхождения энергии (нефть, газ, уголь) закончат доминировать и предоставят место неуглеродным видам энергии. Значительно возрастет значимость новейших технологий, фундамент продвижения которых должен закладываться уже сегодня. Для России это значит необходимость смены прерогатив в развитии энергетики уже в ближайшее время.

Литература:

1. Energy in a finite world: a global system analysis / W. Hafele. – Cambridge Massachusetts: Ballinger Publ. Comp., 1981.
2. Мировая энергетика и переход к устойчивому развитию / Л.С. Беляев и др. Наука – Новосибирск, 2000.
3. World Energy Assessment: Energy and the Challenge of Sustainability. IIASA, 2002.
4. Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. МЭ РФ, 2009.

© Максимова К.С., Головкин М.В. 2016

УДК 330

С. Г. Сафонова

К. э. н., доцент

А.Н. Грузилова

Студентка 1 курса экономического факультета ДонГАУ
пос. Персиановский, Российская Федерация

ПРИЧИНЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В каждом государстве есть часть экономики, выходящая за рамки нормативно - правовых актов. Теневая экономика тесно связана с легальной экономической

деятельностью страны, и потому данная проблема и ее изучение является актуальной для современного общества.

Современная наука описывает теневую экономику следующими характеристиками: подпольная, неформальная, параллельная, нелегальная, серая, скрытая, черный рынок, криминальная экономика и др. Однако до сих пор не существует определенного термина, который смог бы четко определить суть рассматриваемого вопроса, несмотря на то, что научные исследования теневой экономики ведутся достаточно давно [1, с. 90].

Существует множество причин существования теневой экономики. Например, стремление получить максимум благ при минимальных затратах труда. Важную роль также играет социальная причина – недовольство своим положением в обществе и желание повысить его. Немало форм теневой экономики можно назвать паразитарными и даже хищническими. Это проявляется, к примеру, в хищении материальных и денежных ресурсов, которые существуют в легальной экономике. Непродуктивное применение огромных средств, вывоз капитала за границу, уклонение от уплаты налогов и другие проявления теневой деятельности наносят существенный ущерб экономике страны.

Что же влияет на размеры теневой экономики и ее распространенность в современном обществе? Под влиянием каких обстоятельств люди начинают внедряться в теневую экономику? Для ответов на эти вопросы рассмотрим основные направления теневой экономики. В основу классификации теневого бизнеса положена степень его криминальности и опасности для общества (см. рис.1).



Рис.1. Условная классификация теневого бизнеса по степени опасности для общества.[3]

Итак, проанализировав вышеприведенную классификацию, можно сделать вывод, что теневая экономика появляется благодаря наличию обстоятельств, при которых становится выгодно утаивать от общественности свою экономическую деятельность. По мнению наемных работников, владельцев предприятий, которые совмещают теневой бизнес с легальным, привлекательность теневой экономики заключается в следующем: она более эффективно, чем официальная, помогает реализовать их экономические стремления.

Нередко проявления теневой экономики выражаются в действиях, вступающих в конфликт с законом. Зачастую этим действиям потворствуют представители органов государственной и муниципальной власти, органов охраны правопорядка. Без этого было бы невозможно широкое распространение подпольного производства и реализации спиртных напитков, финансовых сделок по обналичиванию денег с использованием фиктивных контрактов, нелегальные финансовые операции в строительном, нефтяном, автомобильном бизнесе, жульничество в торговле, манипуляции с недвижимостью, распространение наркотиков, рэкет и т.д. Рассмотрим долю теневой экономики в разных странах мира.

Таблица 1 - Доля теневого бизнеса в отдельных странах мира, 2007 г. [3]

Доля, в % ВВП	Страна	Страна	Доля, в % ВВП
63,0	Грузия	Финляндия	18,9
59,3	Азербайджан	Эстония	18,5
47,3	Украина	Дания	18,3
41,0	Россия	Румыния	18,3
37,7	Молдова	Канада	16,2
34,8	Латвия	Германия	14,9
34,2	Казахстан	Франция	14,9
32,7	Болгария	Австралия	14,0
29,0	Греция	Великобритания	14,0
28,4	Венгрия	Польша	13,9
27,3	Италия	Япония	11,1
25,2	Литва	Словакия	10,2
22,5	Бельгия	Австрия	9,0
19,9	Швеция	США	8,9
19,1	Белоруссия	Швейцария	8,1

Данные таблицы показывают, что доля теневой экономики в большинстве стран велика. Это связано с тем, что экономика некоторых стран основывается на нелегальном бизнесе – торговле наркотиками, оружием (Колумбия, Афганистан), на незаконном выпуске поддельной продукции, нелегальном предпринимательстве (Китай, Россия, страны СНГ).

Для России проблема теневой экономики особенно актуальна. Это связано с тем, что объем теневой экономики существенно выше сопоставимых стран. Он составлял на 2007 год, как видно из таблицы, 41 % ВВП (по исследованиям известного австрийского экономиста Фридриха Шнайдера). На сегодняшний день точно оценить долю теневой экономики в России весьма сложно, но, по мнению различных экспертов, она составляет примерно 40 - 50 % ВВП. Вполне возможно, что скоро теневая экономика будет выступать как самостоятельный фактор, ведущий к дезинтеграции хозяйственных субъектов и в целом экономической системы.

Теневая экономика оказывает как стабилизирующее, так и дестабилизирующее влияние на российскую экономику. [2]

Во - первых, нелегальная экономия на налогах допускает увеличение чистой прибыли на предприятиях и дает ему немалое превосходство над конкурентами, работающими легально.

Во - вторых, появляются новые рыночные ниши, то есть создаются условия, формирующие дополнительные источники доходов для поддержки населения в условиях кризиса и снижения уровня жизни.

Однако отрицательные черты теневой экономики все же перевешивают положительные. Во - первых, вытеснение официальных механизмов налогообложения ведет к сокращению размеров собираемых налогов, и, как следствие, мешает государству выполнять свои обязанности.

Во - вторых, теневая экономика, отчасти связанная с преступной деятельностью, приводит к возникновению множества конфликтов, завершающихся с использованием силы. Как показали опросы социологов, около 30 - 40 % директоров компаний имели дело с рэкетом и шантажом.

Кроме того, из - за нелегальной экономики искажается структура и объем макроэкономических показателей экономического положения, в том числе, система бюджета, ухудшаются социально - экономические условия развития общества. Если теневая экономика начинает преобладать над легальной экономикой, то это приводит к дезорганизации общественной жизни. И, наконец, теневая экономика тесно связана с коррупцией, что также негативно сказывается на экономике государства в целом.

Рассмотрим связь теневой экономики с коррупцией на примере современной России. Известно, что в 2004 г. вступила в силу Конвенция по борьбе с коррупцией, предусматривающая серьезные наказания для нарушителей самого разного порядка и статуса. Россия присоединилась к Конвенции в 2006 году. Однако Государственной Думой были приняты оправки, вследствие которых наказание стало менее суровым. Чиновников и депутатов в приказном порядке обязали отчитываться о доходах и приобретенном имуществе. Однако большая часть положений Конвенции «о незаконном обогащении» встречают стойкое сопротивление, возникают новые методы избегания разоблачений: "власть имеющие" переписывают собственность на родственников и создают фиктивные компании. В настоящий момент именно с этими способами ведется борьба: проверяются данные о материальном положении супругов государственных служащих. [4, с. 30] К сожалению, пойманные находят возможность спрятать свои средства на зарубежных счетах и скрыться за границей. Конфискации имущества не предусмотрено. Всё это негативно влияет на нравственные устои и социальные ценности общества, и особенно — на молодежь, часто выбирающую профессии, открывающие путь к легкому обогащению.

Таким образом, можно сделать вывод, что масштабы распространения теневая экономика в России достаточно велики. Теневая экономика вызывает негативные социально — экономические последствия, поэтому основная задача государства - ужесточение административно — правовых норм и экономических рычагов в целях предотвращения, выявления и пресечения экономических преступлений.

Список используемой литературы:

1. Бойков В. Э. Человеческий фактор «теневой» экономики после 20 лет реформирования российского общества // Социологические исследования. – 2014. – № 8. С. 90 - 95
2. Вакуленко К.Э. Теневая экономика: причины и формы. Влияние на экономическую систему // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 4.

3. Галкин В.В. Теневой бизнес как явление URL: <http://vadim-galkin.ru/business-basics/base/underground-economy/> (дата обращения – декабрь 2015 г.)

4. Осьмова М. Н. Система криминализированных социально - экономических отношений // Международная экономика. – 2015. – № 03. – С. 21 - 30.

© С. Г. Сафонова, А.Н. Грузилова, 2016

УДК 658.012.12

Н.С. ГУЖВИНА

К.э.н., доцент

Факультет государственного контроля и управления бизнесом
Азово - Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВО Донской ГАУ
Г. Зерноград, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разработка основных положений метода и методики экономического анализа, является очень важной теоретической проблемой. Этим занимались многие экономисты - Баканов М.И., Барнгольц С.Б., Дембицкий С.Е., Савичев П.И., Рубинов М.З., Поклад И.И., Татур С.К., Шеремет А.Д. и др. В трудах этих ученых содержатся различные определения метода и методики экономического анализа, вместе с тем в их толковании много общего. Метод анализа финансового состояния предприятия как способ познания экономического субъекта состоит из ряда последовательно осуществляемых действий:

- наблюдение за субъектом, измерение и расчет абсолютных и относительных показателей, приведение их в сопоставимый вид и т.д.;
- систематизация и сравнение, группировка и детализация факторов, изучение их влияния на показатели деятельности субъекта;
- обобщение - построение итоговых и прогнозных таблиц, подготовка выводов и рекомендаций для принятия управленческих решений.

В наиболее общем виде метод можно представить как комбинацию трех составляющих:
 $M = K, I, P$,

где К - категории науки;

I - инструментарий исследований;

P - принципы.

Категории - это наиболее общие понятия данной науки. Для анализа финансового состояния предприятия к категориям можно отнести: фактор, модель, система, затраты, доходы и т.д. Принципы в анализе финансово - хозяйственной деятельности предприятий используются общие для многих областей познания: системность, научность, конкретность и т.д. Научный инструментарий (аппарат) - это способы, приемы и средства, которые в разных комбинациях используются для достижения поставленных целей анализа. Любой из инструментов анализа может называться методом в узком смысле этого слова.

Новашина Т.С. делит методы финансового анализа предприятия на следующие виды: классические (методы элементарной математики, дифференциальное и интегральное исчисление, вариационное исчисление); традиционные (метод сравнения, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, коэффициентный анализ, трендовый анализ); специальные (операционный анализ); методы экономической статистики (метод средних величин, метод группировки, метод обработки рядов динамики, индексный метод, графический метод); методы детерминированного факторного анализа (метод цепной подстановки, метод абсолютных разниц, метод относительных разниц, метод пропорционального деления, метод долевого участия, метод логарифмирования, индексный метод, интегральный метод); методы математической статистики и эконометрики (корреляционный анализ, регрессионный анализ, дисперсионный анализ, многомерный факторный анализ, кластерный анализ, компонентный анализ, спектральный анализ, методы обработки пространственно - временных соскупностей); методы рейтинговой оценки (метод суммирования значений всех показателей, метод суммы мест, метод суммы баллов, метод расстояний, таксонометрический метод).

Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. разделяют методы экономического анализа на качественные и количественные. Качественные методы позволяют на основе анализа сделать качественные выводы о финансовом состоянии предприятия, уровне его ликвидности и платежеспособности, об инвестиционном потенциале и кредитоспособности организации. Количественные методы дают возможность оценить степень влияния факторов на результирующий показатель, рассчитать уравнения регрессии для их использования в планировании и прогнозном анализе, найти оптимальное решение по использованию производственных ресурсов.

Бочаров В.В., а также Васильева Л.С., Петровская М.В. выделяют следующие методы финансового анализа: горизонтальный (временной) анализ; вертикальный (структурный) анализ; трендовый анализ; анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов); сравнительный анализ; факторный анализ.

Шеремет А.Д. разделяет методы финансового анализа на расчетные и эвристические. По мнению Шеремета А.Д. в системе комплексного финансового анализа по данным отчетности важное место занимает комплексная оценка экономической эффективности организации и ее финансового состояния.

Теоретической основой комплексной оценки результатов финансово - хозяйственной деятельности может служить взаимосвязь факторов, показателей и конечных результатов интенсификации и эффективности бизнеса. Анализ финансового состояния включает этапы:

1. Выявление важнейших характеристик баланса: оценку общей стоимости имущества, оценку соотношения иммобилизованных и мобильных средств, собственных и заемных средств. Здесь важно сопоставить динамику валюты баланса и динамику объема реализации и прибыли.

2. Анализ изменений в составе и структуре активов и пассивов.

3. Оценка платежеспособности с помощью показателей: коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента промежуточного покрытия и коэффициента текущей ликвидности.

4. Оценка кредитоспособности предприятия.

5. Оценка финансовой устойчивости предприятия.

6. Анализ ликвидности баланса.

По результатам анализа производится регулирование баланса, составляется прогнозный баланс и дается оценка перспективной ликвидности предприятия. При этом следует

учитывать, что показатели, характеризующие финансовое состояние, будут различаться по стадиям развития систем. Безусловно, не все из перечисленных методов могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа, поскольку основные результаты эффективного анализа и управления финансами достигаются с помощью специальных финансовых инструментов, тем не менее, некоторые их элементы уже используются.

Список использованной литературы:

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. - Издательство: «Питер», 2009. - 240 с.
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник для вузов по экономическим специальностям / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. - 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: КноРус, 2010. - 880 с.
3. Ионова А.Ф. Финансовый анализ / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. - Издательство: Проспект, 2006. - 624 с.
4. Новашина Т.С. Финансовый анализ / Т.С. Новашина. - Издательство: МФПА, 2005. - 192 с.
5. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. - Инфра - М, 2006. - 416с.
6. Гужвина Н.С. Значение анализа финансового состояния как важнейшего элемента антикризисного управления / Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научно - практическое издание по итогам Международной научно - практической конференции. - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. - С.209 - 212.
7. Гужвина Н.С. Методы финансового анализа / Роль инноваций в трансформации современной науки: Сборник статей Международной научно - практической конференции, Уфа. - 2015 - С.87 - 89.
8. Гужвина Н.С. Анализ финансового состояния как экономическая категория / Н.С. Гужвина, А.А. Охрименко // Актуальные вопросы экономических наук. - 2011. - №22 - 2. - С.130 - 135.

© Н.С. Гужвина, 2016

УДК 336.717.061:63(470+571)

Т. С. Гусак

студентка 4 курса факультета финансы и кредит

А. А. Халяпин

к. э. н., доцент кафедры финансов

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

В современных экономических условиях аграрный сектор оценивается как важный фактор обеспечения продовольственной безопасности РФ и импортозамещения.

Актуальной проблемой АПК является модернизация производственного процесса. Острота отмеченной проблемы обуславливается тем, что сельское хозяйство производит более 12 % валового общественного продукта и свыше 15 % национального дохода России.

Одним из источников финансирования деятельности аграриев является банковский кредит, значимость которого в данной области усиливается спецификой сельского хозяйства – длительностью и неравномерностью цикла движения денежных средств [3].

С 2006 г. предпринимаются меры по качественному и масштабному обновлению сферы аграрного кредитования. В этих целях был принят Федеральный закон №264 - ФЗ «О развитии сельского хозяйства». С 2013 г. начался новый этап реализации аграрной политики в рамках федеральной Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы. Госпрограмма предусматривает финансирование основных направлений развития сельского хозяйства и его приоритетных отраслей. Объемы бюджетных ассигнований на реализацию Программы за счет средств федерального бюджета составляют 2 126 219,9 млрд. руб. [1].

Несмотря на существенные объемы инвестиций в развитие сельского хозяйства, доля аграрных кредитов в портфелях банков незначительна и демонстрирует тенденцию к снижению с 2,9 % в 2009 г. до 1,7 % в 2014 г. [2]. Причинами сложившейся ситуации являются следующие факторы: уменьшение объемов ресурсов банков, как результат финансовых санкций; высокий уровень кредитных ставок; высокий уровень бюрократизации кредитного процесса; недостаточная гибкость и эффективность регулятивного воздействия со стороны ЦБ РФ для стимулирования коммерческих банков кредитовать аграрную отрасль. Зарубежный опыт подтверждает необходимость более активного воздействия на данную сферу государства, в том числе и в направлении снижения процентных ставок. В Германии, к примеру, стоимость кредита для фермеров находится на уровне от 0,5 при среднем значении 3 - 5 %.

С 1 января 2015 года Правительством РФ в Государственную Думу внесен соответствующий законопроект – ФЗ № 607420 - 6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». В рамках этого законопроекта разрабатывается механизм субсидирования процентных ставок по кредитам для сельхозпроизводителей. Сельскому хозяйству потребуются как краткосрочные кредиты на проведение сезонных полевых работ, так и дополнительные ресурсы на закупку кормов. Кроме того, нужны дополнительные средства на инвестиционные проекты и кредитование переработки сельскохозяйственной продукции.

В России на кредитном рынке присутствуют два крупных банка, которые кредитуют агропромышленный комплекс — Сбербанк и Россельхозбанк. По данным отчетности МСФО, на конец 2014 года кредиты Сбербанка и Россельхозбанк предприятиям сельского хозяйства превышали 1,5 трлн. рублей, из них на Россельхозбанк приходился 1 трлн. рублей [4].

Одной из мер по стимулированию кредитования предприятий АПК, предложенных Минсельхозом, была идея, связанная с тем, что нужно установить уровень резервов в 1 % от суммы займа по сельским кредитам, договоры по которым неоднократно продлевались, в том числе из-за чрезвычайных ситуаций, но которые, по мнению банка, будут погашены. В настоящее время в среднем уровень резервов по таким кредитам находится на уровне от 1 до 20 % [5].

Для стимулирования банковского кредитования аграрного бизнеса предлагается: в программах правительства по развитию институтов кредитования усилить приоритетность

микрофинансовых организаций, доля которых на рынке кредитования АПК, находится на третьем месте после ОАО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк России»; предусмотреть в субфедеральных бюджетах развития ресурсы для субсидирования банковских процентных ставок в объемах, позволяющих кредитовать АПК под 2 - 3 % годовых, что соответствует зарубежной практике.

Список использованной литературы:

1. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. – Электронный фонд правовой и нормативно - технической документации. – [http: // docs.cntd.ru / document / 902361843](http://docs.cntd.ru / document / 902361843)
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru.
3. Авис. О. У. Проблемы современного аграрного кредитования в России / О. У. Авис. – Деньги и кредит. – №4, 2014. – С. 48 - 51.
4. Башмачникова О. В. Кредитование Российского АПК – Беда или проблема? [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http: // www.akkor.ru / statya / 1187 - ov - bashmachnikova - kak - zastavit - banki - polyubit - malye - biznes.html](http://www.akkor.ru / statya / 1187 - ov - bashmachnikova - kak - zastavit - banki - polyubit - malye - biznes.html)
5. Курбанова О. Э. Проблемы кредитования сельского хозяйства в условиях действия экономических санкций [Текст] / О. Э. Курбанова, К. А. Одиноква // Молодой ученый. — 2015, №13. — С. 421 - 423.

© Т. С. Гусак, А. А. Халяпин, 2016

УДК 332.1

Э.И.Джуманова

Магистрант 1 курса экономического факультета

М.А. Тамаев

Студент 4 курса экономического факультета

Астраханский государственный технический университет

Г.Астрахань, Российская Федерация

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Особое внимание последние годы уделяется строительству спортивных объектов в районах области. В 2012 году введены в строй физкультурно - оздоровительный комплекс в с. Три Протока, многофункциональные спортивные площадки в Наримановском, Приволжском, Володарском, Камызякском, Харабалинском, Енотаевском, Ахтубинском районах, стадион - площадки в Камызякском и Наримановском районах.[29]

В 2014 году районы по областной программе получают еще 23 многофункциональные спортивные площадки и дополнительно за счет федеральных средств будет создано 3 мини - стадиона в Камызякском, Наримановском и Приволжском районах и два футбольных

поля в Икрянинском и Наримановском районах. А благодаря компании «Ингосстрах» - в Астрахани будет построена первая площадка для адаптивных видов спорта.

В 2013 году был возобновлен остановленный проект «Центр гребных и водных видов спорта в Яксатово». Он разделен на 2 части. Общая стоимость дополнительных ресурсов - 1,8 млрд рублей. В 2014 году объем работ составит порядка 900 млн рублей.

В муниципальных районах области продолжается программа «Земский доктор». Сотни молодых врачей и средних медицинских работников стали специалистами сельских учреждений здравоохранения. Регион сегодня один из немногих, который сохраняет положительную динамику обеспеченности кадрами, занимая по этому показателю 6 место в России. Эта работа будет продолжена в текущем году. Планируется, что в следующем году регион на 100 % будет обеспечен необходимыми кадрами.

Стоит оценить следующие показатели. Среднемесячная заработная плата в Астраханской области по итогам 2014 года составила 22534,5 рублей и выросла на 13,6 % к уровню 2013 года. По крупным и средним предприятиям Астраханской области за 2013 год заработная плата составила 25335,0 руб. (на 16,2 % больше уровня 2012 года).

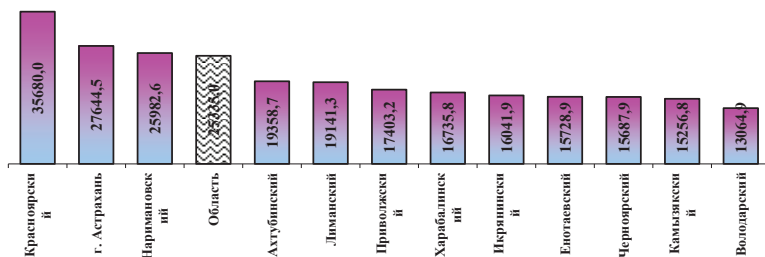


Рис 1. Среднемесячная заработная плата по районам области (по крупным и средним предприятиям) за 2014 год, руб.

Выше среднеобластного уровня заработная плата сложилась в Красноярском районе (35 680,0 руб.), г. Астрахани (27 644,5 руб.) и Наримановском районе (25 982,6 руб.).

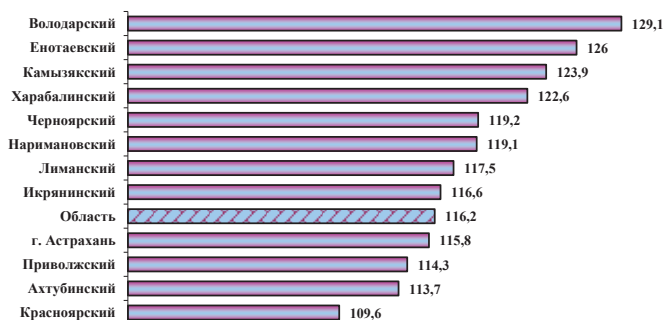


Рис 2. Темпы роста среднемесячной заработной платы (по крупным и средним предприятиям) за 2014 год, %

Во всех районах области отмечен рост заработной платы. Наибольший рост отмечен Володарском (129,1 %), Енотаевском (126,0 %), Камызякском (123,9 %) и Хараблинском (122,6 %) районах.

Объем просроченной задолженности по заработной плате (без субъектов малого предпринимательства) в целом по области на 1 января 2014 года составил 11432 тыс. руб., в том числе в г. Астрахани – 4975 тыс. руб. (ООО «Хлебозавод Болдинский»); в Красноярском районе – 3330 (ООО «Интер S»); в Наримановском районе – 2423 тыс. руб. (ООО «Подводспецстрой - Инжиниринг»); в Ахтубинском районе – 388 тыс. руб. (МУП «Ахтубинское АТП»).

К концу декабря 2014 года в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете 6359 не занятых трудовой деятельностью граждан, в том числе 5676 человек имели статус безработного, из них 5386 граждан получали пособие по безработице.

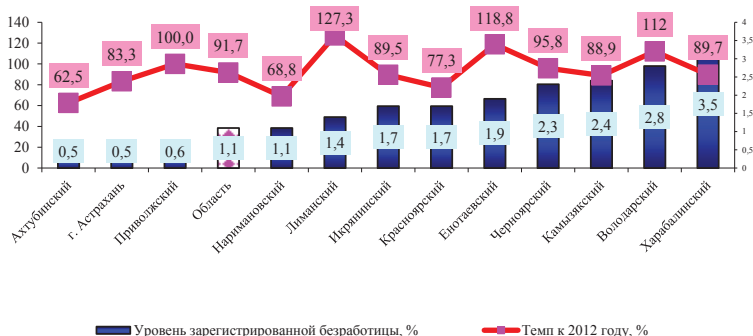


Рис 3. Уровень зарегистрированной безработицы на 1 января 2015 года, %

Уровень зарегистрированной безработицы на 1 января 2015 года в среднем по области составил 1,1 % к численности экономически активного населения против 1,2 % на 1 января 2014 года.

Ниже среднеобластного показателя уровень регистрируемой безработицы отмечен в Ахтубинском районе (0,5 %), г. Астрахани (0,5 %), Приволжском районе (0,6 %). В Наримановском районе уровень зарегистрированной безработицы сложился на уровне среднеобластного показателя (1,1 %).

На конец декабря 2013 года нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости населения, на одну заявленную вакансию составила 0,8 человек.

В соответствии с методикой оценки социально - экономического развития муниципальных районов Астраханской области, утвержденной распоряжением министерства экономического развития Астраханской области от 31.03.2010 № 0213 - р, был проведен рейтинг социально - экономического развития муниципальных районов Астраханской области по итогам 2014 года.

По результатам итогового рейтинга лидирующие позиции заняли: Ахтубинский район, г. Астрахань и Приволжский район (1 - ое, 2 - ое, 3 - е соответственно).

Таблица 1.

Рейтинг муниципальных районов Астраханской области за 2014 год.

Районы	Место
Ахтубинский район	1
г. Астрахань	2
Приволжский район	3
Красноярский район	4
Енотаевский район	5
Камызякский район	6
Наримановский район	7
Лиманский район	8
Черноярский район	9
Харабалинский район	10
Икрянинский район	11
Володарский район	12

Таким образом, по результатам оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления были рассчитаны итоговые показатели комплексного социально - экономического развития муниципальных районов, в соответствии с которыми составлен рейтинг за 2014 год: 1 место занял Ахтубинский район, 2 место – город Астрахань, 3 место – Приволжский район.

© Э.И. Джуманова., М.А. Тамаев, 2016

УДК 336

Л.С.Евтушено

аспирант кафедры финансов и анализа
Красноярский государственный университет,
г. Красноярск, Российская Федерация

МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В современной экономической литературе выделяют различные методики расчета лизинговых платежей. Проведем анализ некоторых из них.

Расчет общей суммы лизинговых платежей, в соответствии с министерскими методическими указаниями, осуществляется по формуле[6, с. 27]:

$$ЛП = АО + ПК + KB + ДУ + НДС (1)$$

где ЛП - общая сумма лизинговых платежей;

АО - величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК - плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества - объекта договора лизинга;

КВ - комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ - плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС - налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Амортизационные отчисления АО рассчитываются по формуле:

$$AO = BC * Ha / 100 (2)$$

где BC - балансовая стоимость имущества - предмета договора лизинга, млн. руб.;

Ha - норма амортизационных отчислений, процентов.

Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы на приобретение имущества - предмета договора рассчитывается по формуле:

$$PK = KP * CTk / 100 (3)$$

где PK - плата за используемые кредитные ресурсы, млн. руб.;

CTk - ставка за кредит, процентов годовых.

Комиссионное вознаграждение может устанавливаться по соглашению сторон в процентах [1, с. 76]:

а) от балансовой стоимости имущества - предмета договора;

б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет комиссионного вознаграждения осуществляется по формуле:

$$KBt = p * BC (4)$$

где p - ставка комиссионного вознаграждения, процентов годовых от балансовой стоимости имущества;

Некоторые авторы используют альтернативную методику расчета лизинговых платежей, взяв за основу методику, приведенную в методических рекомендациях по расчету лизингового платежа [2]. Так как взаимоотношения лизингодателя и лизингополучателя жестко регламентированы и соглашаясь с необходимостью подобной регламентации, авторы считают, что в части вопросов ускоренной амортизации следует предложить более гибкую схему, которая позволила бы использовать альтернативные методы начисления амортизации и обоснованные величины коэффициентов ускорения. Разумеется альтернативные варианты должны быть построены таким образом, чтобы ни чьи интересы, в том числе и государства не были ущемлены. Возможны лишь некоторые перераспределения во времени сумм платежей во взаиморасчетах контрагентов лизинговых сделок и налоговых поступлений в государственную казну.

Предполагаемая методика также учитывает, что лизинговая сделка может предусматривать платеж с авансом. Лизингодатель представляет лизингополучателю аванс или взнос в размере 15 - 20 % покупной стоимости объекта сделки при подписании договора, а остальную сумму уплачивает на протяжении срока договора.

Список использованной литературы

1. Будаева М.С. Инновационная составляющая сбалансированной системы показателей // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 2. С. 76 - 78.

2. Горемыкин В.А. «Лизинг». Практическое учебно - справочное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2010.
3. Гринкевич Л.С., Счастлиная Т.В., Сагайдачная Н.К., Казаков В.В. Финансы и кредит: учебное пособие. - Томск, 2006.
4. Карп М.В., Шабалин Е.М., Эриашвили Н.Д., Истомин О.Б. «Лизинг. Экономические и правовые основы». - Издательство: Юнити - Дана, 2012.
5. Лещенко М.И. «Основы лизинга: Учебное пособие» - М.: Финансы и статистика, 2013.
6. Нечаев А.С., Никитюк Л.Г. Создание модели инвестиционно - инновационного механизма управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства // Налоги и налогообложение. 2011. № 12. С. 26 - 31.
7. Симонова М.Н. Аренда. Лизинг. Прокат - М.: Издат. - консалт. компания "Статус - Кво", 2001. - 204 стр.
8. Францева Е. Ф. Лизинг: Справочное пособие. - Приор, 1998

© Евтушено Л.С., 2016

УДК 658

Е.А. Егорушкина

Студентка 4 курса

Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА СФЕРЫ УСЛУГ

В практике оценки бизнеса используют 3 подхода, каждый из которых включает в себя ряд методов. В общем виде подходы и используемые в оценке бизнеса методы можно представить следующим образом:

- 1) сравнительный подход, в рамках которого используются: метод сделок, метод рынка капитала, метод отраслевых коэффициентов;
- 2) затратный подход предполагает использование метода чистых активов и метода ликвидационной стоимости;
- 3) доходный подход включает в себя метод капитализации и метод дисконтирования денежных потоков.

Сравнительный подход оценки бизнеса основывается на мнении свободного рынка, выраженном в ценах совершенных сделок купле - продажи аналогичных предприятий или их акций. Он основан на принципе замещения, который говорит о том, что стоимость предприятия не может сильно отличаться от стоимости другого предприятия, обладающего эквивалентной для потенциального владельца полезностью [1].

Затратный подход в оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия или доли участия в нем с точки зрения стоимости понесенных собственниками издержек.

В рамках данного подхода:

- 1) проводится оценка стоимости каждого актива баланса в отдельности;

- 2) определяется скорректированная стоимость всех обязательств;
- 3) из стоимости суммы активов вычитается стоимость всех его обязательства.

Применение затратного подхода целесообразно в случаях, когда:

- проводится оценка предприятий, имеющих разнородные активы, в том числе финансовые;
- бизнес не приносит устойчивый доход [2].

Доходный подход рассматривает доход в качестве основного фактора при оценке величины стоимости бизнеса. Чем больше доход, тем больше величина его рыночной стоимости. При доходном подходе к оценке бизнеса рассчитывается текущая стоимость будущих доходов, возникающих в процессе функционирования бизнеса.

Исследователями было выяснено, что для оценки стоимости бизнеса сферы услуг наиболее целесообразно использование доходного подхода. Это объясняется тем, что для бизнеса сферы услуг сравнительный и затратных подходы не целесообразны в связи с тем, что в результате их применения полученный результат не является точным, объективным и соответствующим действительности. Именно в этом и заключается особенности оценки бизнеса сферы услуг. Следует остановиться на изучении методов доходного подхода более подробно [3].

Для расчета стоимости методом дисконтирования требуется знать денежный поток, который может быть рассчитан для собственного (формула 1) или всего инвестированного (2) капитала:

$$ДП_{ск} = ЧП + А - (+\Delta СОК) \pm \Delta \text{Долгоср.З} - KB \quad (1)$$

При этом собственный капитал определяется как разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами.

$$ДП_{ск} = ЧП + А - (+\Delta СОК) + \% \text{ по долговым обязательствам} - KB \quad (2)$$

Также необходимо указать, что в качестве ставки дисконтирования используется показатель требуемой доходности, который рассчитывается по формуле (3) модели оценки капитальных активов:

$$R_x = R_f + \beta * (R_m - R_f) + S \quad (3)$$

где R_f – безрисковая ставка;

R_m – среднерыночная доходность на фондовом рынке;

β – уровень систематического риска;

S – возможные премии за риск

Для дальнейших расчетов необходимо определить средневзвешенную стоимость капитала, которая характеризует минимальный уровень дохода и рассчитывается по формуле 4:

$$WACC = \sum K_i * A_i \quad (4)$$

где K – стоимость источник капитала;

A – доля источника капитала в общей структуре капитала.

Стоимость бизнеса в рамках метода ДДП определяется как сумма текущей стоимости денежных потоков в прогнозном периоде и стоимости бизнеса в постпрогнозный период, которая определяется по модели Гордона с использованием формулы 5:

$$Ц_{пр} = \sum ДП_i / (1+r)^i + [ДП_{посл.года} * (1+q) / (r - q)] / (1+r)^n \quad (5)$$

В модель денежного потока включается требуемая величина собственного оборотного капитала, привязанная к прогнозному уровню реализации. Фактическая величина собственного оборотного капитала, которой располагает предприятие может отличаться от требуемой, соответственно необходима корректировка.

Основная сложность при использовании метода ДДП заключается в составлении прогноза, что является трудоемким процессом в изменяющихся условиях экономики [4].

Вторым методом в рамках доходного подхода является метода капитализации доходов. Он основан на том, что стоимость доли собственности в предприятии равна текущей стоимости будущих доходов, которые может принести эта собственность. Сущность этого метода выражается формулой 6:

$$V = A / R_k \quad (6)$$

где V – стоимость бизнеса;

A – чистый операционный доход;

R_k – ставка капитализации.

Ставка капитализации, в свою очередь, определяется как отношение чистого операционного дохода к стоимости, в случае с тренажерным залом, всего спортивного оборудования и инвентаря.

Таким образом, в оценке бизнеса в сфере услуг, как и при оценке любого другого объекта, могут использоваться три основных подхода: сравнительный, затратный и доходный. Однако специфика бизнеса сферы услуг накладывает некоторые ограничения на процесс оценки, что обуславливается получением наиболее достоверного результата в результате применения доходного подхода к оценке. Важно, что в зависимости от конкретного вида бизнеса и сложившейся ситуации оценщик должен выбирать применение какого из двух методов доходного подхода будет более целесообразным.

Список использованной литературы:

- 1) Оценка бизнеса: учеб. для вузов / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 736с.
- 2) Щепотьев, А.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебное пособие / А.В. Щепотьев, А.А. Вязьмов, Т.Е. Карпова – М.: Директ - Медиа, 2014. – 183 с.
- 3) Филиппов, Л. А. Оценка бизнеса: учеб. пособие для вузов / Л. А. Филиппов. - М. : КноРус, 2006. - 720 с.
- 4) Кудряшов, Н.В. Оценка бизнеса методов дисконтирования денежных потоков: практическое пособие / К.В. Кудряшов. – М.: Лаборатория книги, 2009. – 54 с.

© Е.А. Егорушкина, 2016

УДК 338.2

Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.С. Болгова

зам. директора по экономическим вопросам ООО "ПМК - 54"

Н.В.Елесина

студент 4 курса Институт Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа, РФ

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ И ПУТЕЙ ПОКРЫТИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «СУ - 10»)

Стратегия управления персоналом ООО ГК «Су - 10» как совокупность долгосрочных решений, формирующих систему воздействия на персонал в интересах реализации миссии

фирмы, как оформленный документ, доступный для использования менеджментом организации, отсутствует. Поэтому анализ системы управления персоналом ООО ГК «Су - 10» проведем по основным направлениям.

Планирование трудовых ресурсов предприятия ООО ГК «Су - 10» осуществляется кадровой службой в соответствии с объемом работы, планируемом в будущем периоде.

Важным направлением управления персоналом предприятия ООО ГК «Су - 10» является набор персонала. Целью кадрового менеджмента является обеспечение предприятия ООО ГК «Су - 10» трудовыми ресурсами необходимого количества и качества.

Большинство работников предприятия ООО ГК «Су - 10» это люди рабочих специальностей, занятые на переработке леса. Это рабочие с низким уровнем квалификации и низким уровнем образования, дающие основные показатели текучести кадров предприятия ООО ГК «Су - 10» в исследуемом периоде.

Большинство из них не мотивировано к постоянному трудоустройству, имеют малоразвитые потребности, конфликтны, нарушают трудовую дисциплину, злоупотребляют алкоголем. Часть из них, не выполняющую требований администрации, увольняют за нарушения трудовой дисциплины.

В исследуемом периоде на предприятие ООО ГК «Су - 10» принимается количество работников, равное или даже большее общей среднесписочной численности работников. Это значит, что кадровая служба постоянно ведет поиск новых работников для предприятия.

Для набора персонала предприятием ООО ГК «Су - 10» в исследуемом периоде использовались следующие способы:

1. Помещение объявления о требуемых специальностях в газеты.

Из опыта работы эффективность помещения объявления о вакансиях в эти газеты достаточно высока: около 50 % принимаемых на работу сотрудников прочитали о вакансиях на предприятии ООО ГК «Су - 10» из газет.

2. Подача заявок с целью набора сотрудников для предприятия ООО ГК «Су - 10» в Центр занятости г. Уфы. В исследуемом периоде наблюдается снижение эффективности от сотрудничества с Центром занятости г. Уфы.

Дело в том, что люди, состоящие на учете в этой организации, в большинстве своем внутренне не мотивированы к труду и предпочитают получать пособие по безработице. Если они и трудоустраиваются, то только на короткий срок, чтобы затем получать пособие по безработице. Именно лица, привлеченные с помощью Центра занятости г. Уфы, дают самый высокий процент текучести кадров.

Рассмотрим состав и структуру использования различных способов привлечения персонала предприятия ООО ГК «Су - 10» (таблица 1).

Таблица 1 – Состав и структура использования различных средств
для привлечения персонала

Категория работников	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	чел.	удельный вес, %	чел.	удельный вес, %	чел.	удельный вес, %
Количество принятых работников, всего:	657	100	748	100	719	100

из них						
поступивших по объявлению в газетах	380	57,83	325	43,45	370	54,46
поступивших по направлению Центра занятости	277	42,17	423	56,55	349	48,54
Количество уволенных работников, всего:	677	100	654	100	712	100
из них						
поступивших по объявлению в газетах	289	42,69	216	33,02	264	37,08
поступивших по направлению Центра занятости	388	57,31	438	66,98	448	62,92

Как следует из таблицы 1, удельный вес поступивших по объявлениям в газетах в 2014 году составил 54,46 % , а удельный вес уволенных работников, поступивших с использованием этого средства привлечения персонала равен 37,08 % . В то время, как удельный вес работников, поступивших по направлению Центра занятости в 2014 году составил 48,54 % , а удельный вес уволенных работников, поступивших с использованием этого средства привлечения персонала равен 62,92 % . Тогда соотношение удельного веса сотрудников, (принятых к уволенным) по объявлениям в газетах равно:

$$54,46 / 37,08 = 1,47$$

Это означает, что на 147 работников, принятых по объявлениям в газетах, приходится 100 уволенных.

Соотношение удельного веса сотрудников, (принятых к уволенным) по направлению от Центра занятости равно:

$$48,54 / 62,92 = 0,77$$

Это означает, что на 77 работников, принятых по направлению от Центра занятости, приходится 100 уволенных.

Таким образом, более эффективно размещать объявления об имеющихся на предприятии ООО ГК «Су - 10» вакансиях в газетах.

Список использованной литературы:

1. Дейнека А.В. Управление персоналом: Учебник. – М.: Издательство «Дашко и К», Гриф ФИРО, 2010. – 290 с.
2. Кротова Н.В., Клеппер Е.В. Управление персоналом: Учебник. М: Финансы и статистика, 2005.–320с.: ил.
3. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.

4. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.

5. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.

6. Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Управление персоналом организации: Учебное пособие. Гриф УМО. – М: Экзамен, 2014. – 368с.

© Е.В.Кузнецова, Н.В.Елесина, 2016

УДК 338.2

Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент кафедры «Экономика и управление
на предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.С. Болгова

зам. директора по экономическим вопросам ООО "ПМК - 54"

Н.В.Елесина

студент 4 курса Институт Экономики
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «СУ - 10»)

Обеспеченность трудовыми ресурсами является одним из наиболее важных показателей предприятия.

Все работники предприятия ООО ГК «Су - 10» в зависимости от характера их труда делятся на руководителей, специалистов и служащих.

Рабочие - непосредственно участвующие в осуществлении производственного процесса. Руководители и специалисты - инженерно технические работники, выполняющие функции технического, организационного и экономического руководства, управление предприятием (таблица 1).

Таблица 1 – Состав трудовых ресурсов ООО ГК «Су - 10»

Показатели	Годы			Темп роста в, % 2014 к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Среднегодовая численность, чел., всего в том числе:	679	716	563	82,9

руководители	56	57	52	92,8
специалисты	68	64	51	75
рабочие	555	595	460	82,8

За исследуемый период кадровый состав организации изменился незначительно. В течение всего исследуемого периода наибольшее количество в общей численности кадров предприятия ООО ГК «Су - 10» составляют рабочие. Структура трудовых ресурсов ООО ГК «Су - 10» представлена в таблице 2.

Таблица 2– Структура трудовых ресурсов ООО ГК «Су - 10»

Показатели	Годы		
	2012	2013	2014
Среднегодовая численность, всего	100	100	100
в том числе:			
руководители	8,2	7,7	9,2
специалисты	10,0	8,8	9,0
рабочие	81,8	83,5	81,8

Наблюдается тенденция увеличения доли рабочих в 2013 году и снижение ее до уровня 2012 года в 2014 году. Также увеличивается доля руководителей с 8,2 % в 2012 году до 9,2 % в 2014 году.

При анализе состава трудовых ресурсов ООО ГК «Су - 10» по возрасту можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в 2012 году составляла группа сотрудников в возрасте от 30 до 40 лет (37,4 %). Однако наблюдается тенденция к старению общей массы сотрудников, т.к. в 2014 году наибольший удельный вес составила группа сотрудников от 40 до 50 лет (33,03 %).

Рассматривая образовательный уровень работников ООО ГК «Су - 10», нужно отметить, в течение исследуемого периода наибольший удельный вес имеет группа сотрудников со средним и среднеспециальным образованием – 47,71 % в 2012 году и 45,11 % в 2014 году. При этом на предприятии ООО ГК «Су - 10» имеется группа работников (в 2014 году их 3,90 %), имеющих начальное образование (таблица 3)

Таблица 3 – Качественный состав трудовых ресурсов предприятия ООО ГК «Су - 10»

Группа работников	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	чел.	удельный вес, %	чел.	удельный вес, %	чел.	удельный вес, %
По возрасту, лет:						
- до 30	135	19,88	124	17,31	112	19,89
- от 30 до 40	254	37,40	238	33,24	150	26,64
- от 40 до 50	196	28,86	231	32,26	186	33,03
- от 50 до 60	84	12,37	108	15,08	103	18,29

- старше 60	10	1,47	15	2,09	12	2,13
Итого	679	100	716	100	563	100
По образованию:						
- начальное	34	5,00	28	3,91	22	3,90
- незаконченное среднее	195	28,71	219	30,58	174	30,90
- среднее, среднее специальное	324	47,71	340	47,48	254	45,11
- высшее	126	18,55	129	18,01	113	20,07
Итого	679	100	716	100	563	100
По трудовому стажу, лет						
- до 5	569	83,79	612	85,47	455	80,81
- от 5 до 10	59	8,69	53	7,40	56	9,94
- от 10 до 15	31	4,56	29	4,05	29	5,15
- от 15 до 20	9	1,33	10	1,39	10	1,77
- от 20 до 25	3	0,44	4	0,55	5	0,88
- от 25 до 30	6	0,88	5	0,69	5	0,88
- свыше 30	2	0,37	3	0,42	3	0,53
Итого	679	100	716	100	563	100

Далее необходимо отметить высокий удельный вес группы работников с незаконченным средним образованием – в среднем около 30 % в течение исследуемого периода.

Удельный вес лиц с высшим образованием составляет в 2014 году 20,07 % . Это, как правило, работники аппарата управления.

В целом удельный вес групп работников с низким уровнем образования (начальным и незаконченным средним) в 2014 году составил 34,8 % . Это очень высокий показатель. Как правило, именно эта группа лиц является нарушителями трудовой дисциплины, поэтому они чаще бывают уволены за ее нарушения.

Важно подчеркнуть, что в образовательной структуре трудовых ресурсов ООО ГК «Су - 10» не наблюдается тенденции к повышению образовательного уровня групп работников с низким уровнем образования. Это говорит о том, что необходимо повышать образовательный уровень сотрудников.

Список использованной литературы:

1. Беляцкий Н.П., Велеско С Управление персоналом: Учебное пособие. Гриф МО. – Минск: ИП «Экоперспектива», 2011. – 320с. – 55.00.
2. Кибанова А. Я. Управление персоналом: Учебно – практическое пособие – М: «ПРИОР», 2012 – 560с.
3. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.

4. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.

5. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.

6. Турчинова А. И. Управление персоналом: Учебник: Изд. – во РАГС, 2013. – 488с.

7. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учебно - практическое пособие. – М: ЗАО Бизнес - школа «Интел - Синтез», 2013– 300с.

© Е.В.Кузнецова, Н.В.Елесина, 2016

УДК 336

М.А. Еремина

К.э.н., доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

АУДИТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Отчет о финансовых результатах является одной из основных форм бухгалтерской отчетности предприятия, информация, отраженная в данном документе, интересна различным группам пользователей, так как в нем характеризуется основной показатель его деятельности – прибыль. При этом в данной форме отчетности раскрывается информация о различных показателях прибыли, в которой заинтересованы пользователи.

Администрация предприятия на основе отчета о финансовых результатах делает выводы о структуре величины прибыли, анализирует факторы, повлиявшие на размер нераспределенной прибыли, рассчитывает показатели рентабельности.

Собственники, получив информацию о величине нераспределенной прибыли, принимают решения о формировании резервного капитала, начислении дивидендов.

Однако, принятие обоснованных решений возможно лишь в том случае, если показатели прибыли, отраженные в Отчете о финансовых результатах, являются достоверными, поэтому мнение независимого аудитора является очень важным.

Проверка правильности формирования финансовых результатов может осуществляться в несколько этапов:

- правильность формирования прибыли от продаж;
- правильность формирования прибыли до налогообложения;
- правильность формирования чистой прибыли.

В соответствии с положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации (ПБУ 9 / 99) и «Расходы организации (ПБУ 10 / 99)» доходы и расходы организации в зависимости от характера, условий получения и осуществления направлений деятельности организации подразделяются на доходы (расходы) по обычным видам деятельности и прочие доходы

(расходы) [1, 2]. Поэтому аудит формирования показателей Отчета о финансовых результатах аудитор начинает со знакомства с учетной политикой для того, чтобы определить, установленный организацией, уровень существенности [2]. Это необходимо для того, чтобы установить обоснованность отнесения доходов и расходов к доходам и расходам от обычных видов деятельности и прочим.

Наибольший удельный вес в структуре финансового результата предприятия составляет результат от продажи продукции (работ, услуг).

В ходе аудиторской проверки правильности формирования прибыли (убытка) от продажи продукции (товаров, работ, услуг) подтверждается, что:

- операции по продаже продукции (товаров, работ, услуг) надлежащим образом санкционированы;
- все реально совершенные сделки по продаже продукции (товаров, работ, услуг) отражены на счетах бухгалтерского учета;
- операции по продаже продукции (товаров, работ, услуг) своевременно отражены на счетах бухгалтерского учета;
- суммы операций по продаже продукции (работ, услуг) сформированы в правильной стоимостной оценке;
- операции по продаже продукции (товаров, работ, услуг) правильно классифицированы;
- суммы дебиторской задолженности по расчетам за поставку продукции (выполнение работ, оказание услуг) правильно отражены.

После проверки правильности формирования прибыли от продажи продукции (товаров, работ, услуг) аудитор оценивает правильность формирования прибыли до налогообложения.

Детальная проверка доходов и расходов от прочих операций осуществляется в рамках следующих процедур:

- сверка информации, отраженной на счетах бухгалтерского учета, с данными первичных документов;
- проверки правильности отнесения доходов и расходов к тому или иному периоду;
- анализ данных, аккумулированных на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Особое внимание аудитор обращает на суммы резервов, формируемых организацией, и отражаемых в составе прочих расходов [4].

Анализ информации, отраженной на счете 91 «Прочие доходы и расходы», а также документации, относящейся к операциям, учтенным на данном счете, позволяет аудитору сделать вывод об обоснованности сумм, отраженных в Отчете о финансовых результатах в разделе «Прочие доходы и расходы».

Разница между показателем прибыли от продажи продукции (товаров, работ, услуг) и величиной сальдо прочих доходов и расходов представляет собой прибыль до налогообложения, которая далее корректируется на величину текущего налога на прибыль и показатели, установленные ПБУ 18 / 02 «Учет расчетов по налогу на прибыль»: отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, а также постоянные налоговые обязательства (активы) (справочно) [3].

Далее аудитор проверяет правильность формирования конечного показателя Отчета о финансовых результатах – чистой прибыли (убытка) отчетного периода. Величина данного

показателя отличается от величины прибыли до налогообложения на суммы налоговых платежей.

Проверка показателей, влияющих на величину налоговых платежей, является значимой, т.к. это область высокого риска.

В первую очередь, аудитор проверяет правильность формирования условного расхода (дохода) [3]. Информация о величине условного расхода (дохода) отражается в пояснениях к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах.

Затем аудитор проверяет правильность формирования постоянных разниц.

Изучив состав постоянных разниц, проверяется правильность формирования постоянных налоговых обязательств, которые могут приводить, как к увеличению, так и к уменьшению условного расхода (дохода).

Особое внимание аудитор уделяет проверке правильности формирования вычитаемых и налогооблагаемых временных разниц, которые являются базой для формирования отчетных показателей и приводят к формированию отложенных налоговых активов (обязательств). При проверке показателей отложенных налоговых активов (обязательств) аудитор должен иметь в виду, что данные показатели, отражаемые в Отчете о финансовых результатах, не сопоставимы с показателями Бухгалтерского баланса.

На величину чистой прибыли, отражаемой в Отчете о финансовых результатах, влияют также суммы, отражаемые непосредственно на счете 99 «Прибыли и убытки». К ним, кроме текущего налога на прибыль, относятся штрафные санкции и иные платежи за нарушение налогового законодательства, а также отложенные активы (обязательства), списанные в связи с выбытием актива (продажей, передачей на безвозмездной основе или ликвидацией) или вида обязательства [3].

Таким образом, на основе поэтапной проверки показателей Отчета о финансовых результатах аудитор выражает свое мнение о достоверности основного показателя деятельности организации – чистой прибыли, которая является величиной, подлежащей распределению согласно решению собственников. Кроме того, пользователи получают информацию об отложенных налоговых активах и обязательствах, которые не сказываются на величине чистой прибыли данного отчетного периода, а показывают суммы способные оказать влияние на величину налога на прибыль, а, следовательно, и на величину чистой прибыли, последующих отчетных периодов. Такая информация поможет пользователю делать правильные выводы о финансовых результатах деятельности и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9 / 99. Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 32н // Доступ из СПС «Консультант Плюс»;
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10 / 99. Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 33н // Доступ из СПС «Консультант Плюс»;
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18 / 02. Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19.11.2002 № 114н // Доступ из СПС «Консультант Плюс»;

4. Белозерцева И.Б., Щербак О.Д. Использование финансовых резервов для снижения риска деятельности коммерческих организаций. В сборнике: Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 34 - 37.

© М.А. Еремина, 2016

УДК338.22

Р.Р. Забиров

студент кафедры «Экономика», ФЭУС

ФГБОУ ВО «Самарский государственный социально - педагогический университет»

г. Самара, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Современная экономика характеризуется усиливающейся неопределенностью как во внутренней (структурные проблемы[1 - 8]), так и во внешней среде (санкции ряда государств, нестабильная внешняя конъюнктура) предпринимательских и государственных структур. Все большее число субъектов Российской Федерации испытывают сложности с балансированием своих бюджетов и нормированием внешних и внутренних заимствований. В этой связи усиливается актуальность развития инвестиционного потенциала российских регионов, развития сферы услуг и производства.

Одним из положительных примеров следует считать республику Татарстан, которая в настоящее время является лидером Приволжья по объёмам инвестиций, что подтверждается официальной статистикой, которая фиксирует 318,7 млрд руб. инвестиций в республику за 9 месяцев 2015г.

Среди мероприятий, которые были проведены руководством данного субъекта для инвесторов, следует отметить: снижение ставки налога на прибыль, который зачисляется в республиканский бюджет до 13,5 % , снижение ставки по налогу на имущество до 0,1 % , которое вновь создано или приобретено организацией для реализации инвестиционных проектов на территории республики.

В результате настоящего исследования, становится, понятно, что регион обладает развитой инфраструктурой для привлечения инвестиций и обеспечения устойчивости[6 - 7], которая содержит в себе[8]: особая экономическая зона промышленно - производственного типа «Алабуга», особая экономическая зона технико - внедренческого типа «Иннополис», технополисы «Химград» и «Смарт Сити Казань», а также ряд индустриальных парков, технопарков, бизнес - инкубаторов и инвестиционных и венчурных фондов.

С точки зрения администрирования инвестиционного процесса в республике осуществляют свою деятельность[8]: Инвестиционный совет Республики Татарстан; Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан; ОАО «Корпорация развития Республики Татарстан»; ОАО «Корпорация продвижения экспорта и инвестиций

Республики Татарстан»; МУП «Агентство по привлечению инвестиций и развитию территории» и др.

Не смотря на непростые внешние условия, в которых в настоящее время находится национальная экономика, за 2015г. в республиканскую экономику были инвестированы средства следующих компаний: Drylock, Armstrong, Sisecam, Kastamonu, Koluman, Preiss - Daimler, Sunrise Capital, Saria, Trakya, Hayat, Ford Sollers. В текущем году инвестиции в республику поступали из 26 стран, в том числе из США, Турции, Нидерландов, ОАЭ, Чехии, Австрии и прочее, несмотря на общую мировую волатильность.

В заключении, необходимо отметить, что опыт республики Татарстан является показательным для других субъектов Российской Федерации и может быть использован в дальнейшей практике. Среди важных аспектов деятельности экономического блока республики необходимо отметить: Активизация работы по поиску новых инвесторов; Создание благоприятного правового и налогового администрирования; Создание и продвижение инвестиционных порталов для иностранных инвесторов; Общее продвижение бренда республики на различных мероприятиях, от спорта до науки и бизнеса.

В заключении, необходимо отметить, что делая уклон на активизацию зарубежных инвестиций, Татарстан будет способствовать увеличению притока финансовых ресурсов, и становится всё более привлекательным для иностранных бизнесменов, что положительно скажется не только на финансовом положении республики, но и всей стране в целом.

Список использованной литературы

1. Грабоздин, Ю.П. Количественная оценка консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Самар. муницип. ин - та. управления. - Самара, 2013. - № 1 (24). - С. 41 - 46.
2. Грабоздин, Ю.П. Роль и значение использования маркетинговых инструментов в сфере консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин, А.П. Жабин // Вестн. Самар. муницип. ин - та. управления. - Самара, 2014. - № 2 (29). - С. 42 - 49.
3. Грабоздин, Ю.П. Сущность и специфика консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Самар. муницип. ин - та. управления. - Самара, 2014. - № 2 (29). - С. 74 - 80.
4. Грабоздин, Ю.П. Анализ методов ценообразования на консультационные услуги и форм оплаты работы консультанта [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Самар. муницип. ин - та. управления. - Самара, 2014. - № 3 (30). - С. 101 - 105.
5. Грабоздин, Ю.П. Методика мониторинга ценностного восприятия клиентами консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестн. Самар. гос. экон. ун - та. - Самара, 2014. - № 9 (120). - С. 98 - 101.
6. Карсунцева, О.В. Влияние инновационного потенциала на конкурентоспособность промышленного предприятия [Текст] / О.В. Карсунцева // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 1. С. 113 - 117.
7. Карсунцева, О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала [Текст] / О.В. Карсунцева // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140 - 147.

8. Шабанова К. Р. Инвестиционный потенциал Республики Татарстан и барьеры для привлечения иностранных инвестиций в регион [Текст] / К. Р. Шабанова // Молодой ученый. — 2014. — №7. — С. 433 - 435.

© Р.Р. Забиров, 2016

УДК 331.582:005(470+571)

А. А.Одуд

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

С. Струмилиным в начале XX века было введено такое понятие, как «трудовые ресурсы». Оно обозначало именно ту часть населения, которая имеет требуемые характеристики (например: образование, умственное и физическое развитие и другие) и при этом обладают необходимыми познаниями для осуществления определенной трудовой функции. Кадрами называют социально - экономическую категорию людей, которые как раз характеризует трудовые ресурсы. Необходимо различать понятие «кадры» и «персонал», поскольку под персоналом следует понимать личный состав предприятия в целом либо его группу, обладающую определенными профессиональными и иными характеристиками.

Одним из видов деятельности в области управления является управление человеческими ресурсами. Такое управление характеризуется следующим:

- Набором определенных качеств и умений у человека, работающим в этой области;
- Реализацией характерных для данной работы функций.

На предприятии такими вопросами занимаются службы по кадрам. Именно они наделены полномочиями: планировать, организовывать, мотивировать, контролировать повышение служебного уровня работника. Повышение зависит от возможностей, потребностей, целей предприятия, а также от способностей, склонностей самого работника.

Люди занимаются планированием своего будущего исходя из своих потребностей и социально - экономических условий. Когда человек устраивается на работу, он преследует конкретные цели, так и предприятие, принимая того или иного человека на работу преследует собственные цели. Поэтому при устройстве на работу человек должен дать реальную оценку деловым качествам, которыми он обладает, поскольку именно от них зависит его дальнейшая карьера.

Занятие определенной должности на иерархической лестнице должностей – именно в этом заключается главная цель карьеры. Карьера работника на предприятии включает в себя две обязательных составляющих:

1. Собственный потенциал работника и желание его реализовать
2. Интерес предприятия продвинуть конкретного работника

Залог успешного процветания предприятия имеется у тех предприятий, которые делают акцент на управлении карьерой своих сотрудников. Все расходы, которые понесло предприятие в связи с планированием карьеры и обучением своих работников следует рассматривать в качестве вложений в повышение их квалификации, а значит в целом в успех всего предприятия.

В управлении деловой карьерой работника принимает участие три субъекта:

- сам работник;
- начальство;
- отдел управления персоналом.

Сегодня принято выделять три метода управления персоналом:

1. Экономический
2. Административный
3. Социально - психологический

Благодаря экономическому методу реализуется функционирование, а также осуществляется развитие предприятия. Главное для данного метода является привлечение трудовых ресурсов на достижение конкретной цели.

В основании применения административного метода лежит власть и нормативное снабжение трудовой деятельности работников. Формы, в которых реализуется этот метод: нормативное воздействие и организационное воздействие.

Для социально - психологического метода характерно применение как социологических, так и психологических методов. Так, например, чтобы оказать воздействие на личность применяются психологические методы, а для того, чтобы оказать влияние на целый коллектив или группу применяются социологические методы.

Необходимость кадрового планирования заключается в соответствии сотрудников целям, преследуемым предприятием. В литературе не сложилось единого понимания предмета кадрового планирования.

Так, некоторые из ученых кадровым планированием называют процесс снабжения предприятия нужной численностью квалифицированного персонала, которое принимается в нужное время и на правильные должности.

Многие специалисты из России кадровым планированием называют работу предприятия, направленную на поиск кадров, реализацию соразмерного и постоянного развития сотрудников, расчет его квалификационной и профессиональной структуры, а также установление общей и дополнительной потребности и установление надзора за его применением.

В России остро стоит вопрос о решении проблемы управления деловой карьерой. Успешное управление предприятием сегодня целиком и полностью зависит от формирования и правильного распределения кадров. Зарубежные компании уже давно акцентируют внимание на важности продвижения своих сотрудников по карьерной лестнице, и поэтому много времени отводят именно на управление деловой карьеры.

В настоящее время выделяют следующие этапы управления деловой карьерой:

1. Планирование деловой карьеры. Он начинается с даты, когда работник был принят на предприятие. Здесь работник рассматривает свои возможности для дальнейшего карьерного роста.
2. Составление схемы персонального развития карьеры работника. Здесь работник определяет круг тех должностей, которые он может занимать.
3. Воплощение схемы развития карьеры в жизнь. Здесь осуществляется оценка работы сотрудника, его результата.
4. Оценка результативности всего процесса.

Для того, чтобы предприятию сформировать систему управления карьерой необходимо выполнить следующее:

Во - первых, создать систему развития карьеры работников (ее основы). Это достигается благодаря созданию хорошей системы общения на предприятии и информированию об открытых вакансиях.

Во - вторых, осуществить, изучив при этом потребности и интересы сотрудников, дальнейшее развитие карьерной системы предприятия. Здесь применяются стимулирующие методы.

Для успеха всего предприятия, программы, связанные с развитием карьеры, должны постоянно предлагаться и быть доступными для развития всех работников без исключения.

Если усилия по развитию карьеры на предприятии сформированы хорошо, то это может предоставить возможность сотрудникам определиться самим в своих потребностях, получить реальные сведения, касающиеся возможности карьерного роста на предприятии.

Подведем итоги, управление карьерой работников – это весьма затратное мероприятие для предприятия. Однако, благодаря этим затратам, предприятие получает конкурентное преимущество перед другими предприятиями, поскольку именно сотрудники являются важнейшим видом ресурсов. В связи с вышесказанным, расходы, понесенные предприятием, следует рассматривать в качестве инвестиций, вкладывающих в будущее предприятия. Управление карьерой работников является одним из главных направлений в работе с сотрудниками за рубежом, теперь необходимо предпринять все возможные меры, чтобы сделать это направление приоритетным в России.

Список использованной литературы:

1. Брагина З. В. Управление персоналом / З. В. Брагина, В. П. Дудяшова, З. Т. Каверина. - М.: Кнорус, 2010. - 128с.
2. Кантор В. Экономика предприятия / В. Кантор, Е. Кантор. - Санкт - Петербург: Питер, 2009. - 224с.

© Захарян А.В., Олуд А. А., 2016

УДК 658.14:631.115.11

Р.В.Калайчиев

Студент факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ИСТОЧНИК РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В России процессы формирования новых финансовых отношений, важнейшими участниками которых становятся домашние хозяйства, протекают болезненно для

населения в силу специфики перехода от централизованной к рыночной экономике, трудностей адаптации индивида, принимающего экономические решения, к условиям полной неопределенности, когда все бремя ответственности за его последствия возлагается на него самого. Все эти обстоятельства усугубляются тем, что современная финансовая система, особенно в контексте современного кризиса, достигла в своем развитии такого качества, когда ее интерпретация и описание только на основе классических моделей финансовых потоков становится практически невозможным. Не случайно западные финансисты широкомасштабно объявили о конце современной экономической теории и осознании необходимости в новейших фундаментальных теоретических разработках, позволяющих понять механизм новейшего цикла макроэкономической динамики, активными участниками которой являются домашние хозяйства, а объектами обращения - их финансовые ресурсы.

В этих условиях возрастает объективная необходимость разработки и реализации антикризисных правовых, организационных, финансовых, информационных механизмов вовлечения сбережений домохозяйств в инвестиционный процесс с целью формирования финансовых активов, укрепления финансового положения российских домохозяйств и наращивания ресурсной базы финансового рынка в условиях экономической неопределенности. Глобальный кризис 2008 - 2009 гг. продемонстрировал объективную необходимость адекватного понимания условий вызревания факторов финансовой нестабильности, среди которых все большую значимость приобретают поведенческие аспекты домашних хозяйств, социальные нормы и ценности, влияющие на их экономический выбор. Сейчас становится все более очевидным, что макроэкономическая нестабильность не осталась позади. Скорее всего, повсеместно будут возникать очаги нестабильности. Так, Европейский банк реконструкции и развития считает, что в 2016 году ВВП России снизится на 1,2 % . Спад российской экономики тянет вниз показатели всего региона, который только начал восстанавливаться после кризиса. Вслед за ЕБРР свои прогнозы ставят на понижение и другие наблюдатели. Причины пересмотра прогноза специалисты видят в снижении мирового спроса на поставки российских энергоносителей, росте госрасходов и возможных осложнениях в привлечении иностранного капитала: инвесторы не доверяют российской стороне, а бизнес - среда несовершенна. О снижении темпов роста ВВП России говорилось и в недавнем докладе «Перспективы мировой экономики» Международного валютного фонда. Институт понизил свои прогнозы до - 3,4 % , что 0,4 % лучше апрельского прогноза, а в следующем - рост до 0,2 % . Прошлый прогноз был минус 1,1 % . Признаки приближающейся рецессии признали и в российском правительстве. Прогноз по росту российской экономики пересмотрело Министерство экономического развития, в 2015 году на фоне существенного падения инвестиций и сокращения расходов домашних хозяйств ВВП в реальном выражении снижается на 2,8 процента. При этом уже в конце текущего года предполагается возобновление экономического роста до 2,3 % в 2016 году и до 2,3–2,4 % в 2017 – 2018 годах. Также нестабильной является ситуация в целом в мировой экономике. Внутренний валовой продукт стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития, в третьем квартале 2015 года вырос на 0,4 % . Об этом свидетельствуют предварительные данные организации. Темпы роста ВВП Европейского союза третий квартал подряд остаются на уровне 0,4 % . При этом в еврозоне наблюдалось замедление увеличения до 0,3 % с 0,4 % . ВВП стран ОЭСР во II квартале текущего года повысился на 2 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. В январе - марте динамика показателя была аналогичной.

Очевидно, что источники роста национальной экономики следует искать внутри страны. И одним из этих источников может быть жилищное строительство. Примером может

служить Республика Башкортостан. Несмотря на положительную динамику обеспеченности домашних хозяйств жильем, рост площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя в Республике Башкортостан, имеет потенциал роста.

В российских регионах вопросы жилищного строительства, обеспечения граждан доступным жильем и содействие в реструктуризации ипотечной задолженности населения должны стать приоритетными в социальной политике субъектов РФ.

Помимо строительства многоэтажных жилых домов, необходимо стимулировать развитие малоэтажного домостроения, которое возводится быстрее, обходится дешевле и комфортнее для проживания. Механизм осуществления подобных программ может быть следующим: гражданам, состоящим в очереди на социальное жилье по месту проживания, предоставлять однократно бесплатно в собственность земельный участок площадью 10 - 15 соток, а через региональные фонды жилищного строительства выделять займы в размере 10 - 15 % от стоимости строительства. Остальную сумму, необходимую для строительства, должны внести сами застройщики. Тем самым обеспечится эффективное вложение сбережений домашних хозяйств.

Вместе с тем, кардинального перелома в решении жилищной проблемы в регионе еще не достигнуто. На сегодняшний день более 74 тыс. семей в городах и районах республики нуждаются в социальном жилье. Следовательно, необходимо форсировать жилищное строительство, это позволит добиться увеличения занятости в строительной отрасли и смежных отраслях, что создаст условия для стабилизации и дальнейшего роста располагаемых доходов домашних хозяйств.

Строительство жилья несет мультипликативный эффект, поскольку каждый работник в жилищном строительстве обеспечивает работой еще несколько человек: в промышленности стройматериалов, в транспортной индустрии, в легкой промышленности, в производстве сантехники, в торговле стройматериалами. В структуре валовой добавленной стоимости в РФ строительная отрасль занимает 8,2 % . Однако недостаточно развивать и поддерживать строительную отрасль, необходимо, чтобы на вновь построенные дома формировался устойчивый спрос со стороны домашних хозяйств, но в условиях экономического кризиса сложившаяся ситуация усугубляется снижением реальных доходов домашних хозяйств, увеличением числа безработных, повышением ставок по ипотечным кредитам. В связи с этим требуется поддержка государством системы ипотечного кредитования населения. Задача государства в новых условиях заключается в поддержании платежеспособного спроса различных слоев общества на рынке жилья в результате создания условий для совершенствования рыночных механизмов мобилизации внебюджетных ресурсов и направления их в кредитно - финансовую сферу посредством стимулирования системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования, перехода от практики строительства жилья за счет бюджетных средств и его последующего бесплатного распределения к приобретению населением готового жилья на свободном рынке за собственные и кредитные средства.

Жилищное строительство, являясь системообразующей отраслью экономики, располагает значительным антикризисным потенциалом, способным ускорить переход от фазы рецессии к экономическому росту. В этой связи можно ожидать высокого эффекта от поддержки жилищного строительства при условии реализации следующих мер:

1) выполнения обязательств государства по обеспечению жильем военнослужащих и уволенных в запас, оказания государственной поддержки молодым семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий; 2) ускорения темпов строительства жилья;

3)поддержки государством системы ипотечного кредитования населения; 4)внедрения системы стройсберкасс, которая может стать альтернативой ипотечному кредитованию в ряде регионов.

Индивидуальное строительство составляло в разные годы от 6 % до 40 % всего жилищного строительства. И это без особых усилий со стороны государства. Еще сильнее эта тенденция проявлялась в сельском строительстве. Индивидуальное строительство занимало в разные годы от 12 % до 91 % всего объема сельского жилищного строительства. Можно сделать вывод, что даже в условиях отсутствия права собственности на землю, но при наличии права застройки, индивидуальное строительство – это очень мощный фактор увеличения объема строительства жилья.

Определяющим в развитии жилищного строительства республики остается индивидуальное жилищное строительство. Население республики с каждым годом все активнее участвует в решении собственных жилищных проблем. Если в 1990г. доля индивидуальных жилых домов в общереспубликанском вводе жилья составляла 21,3 % , то в 2008г. – 69,0 % . В 2009 года эта тенденция сохранялась – индивидуальные застройщики сохраняли преобладающую долю строительства за собой даже в условиях кризиса, что опять свидетельствует о необходимости их поддержки со стороны государства. Например, по последним статистическим данным: в январе 2015 года в Башкортостане построено 188 тысяч квадратных метров жилья (в два раза больше, чем в январе 2014 г.), а в феврале введено еще 90 тысяч квадратных метров жилья – это на 25 % больше, чем за февраль прошлого года. - индивидуальными застройщиками.

Таким образом, необходимо создать условия для использования финансовых ресурсов домашних хозяйств как источник роста национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Финансы. / Под ред. Г.Б. Поляка. - 4 - е изд., перераб. И доп. - М обращение. Кредит: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011.

2. Экономическая теория: Учебник / Под общей ред. Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 714 с

© Захарян А.В., Калайчиев Р.В., 2016

УДК 330

О.И. Звонарев

аспирант 3 курса кафедры экономики предприятий

НАЧОУ ВО «Уральский институт экономики, управления и права», г. Екатеринбург, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Развитие рыночных форм и методов хозяйствования требует существенного уточнения инвестиционной политики, которая бы обеспечивала создание адекватного им механизма формирования и реализации инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов. Прежде всего, имеется в виду, во - первых, создание эффективного механизма повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и, во - вторых, увеличение

инвестиции за счет их собственных средств, посредством укрепления и более полного использования инвестиционного потенциала.

В нестабильных условиях трансформационной экономики России значение укрепления инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов существенно возрастает в связи с затруднением привлечения инвестиций из внешних источников, прежде всего, в связи с резким уменьшением предоставления банками долгосрочных кредитов и высокими процентными ставками за ссуды в условиях инфляции. В период рыночных реформ преобладающее распространение в экономике получили краткосрочные кредиты [7, с. 86]. Предприятия же многих отраслей остро нуждаются в долгосрочных ссудах для финансирования, без которых они не могут осуществить реконструкцию и техническое перевооружение и обеспечить расширенное воспроизводство. Ослабить большую зависимость финансирования инвестиций из их внешних источников хозяйствующие субъекты могут лишь при мобилизации собственных источников финансирования инвестиционного процесса.

Инвестиционный процесс представляет собой деятельность хозяйствующих субъектов по привлечению и использованию инвестиций из всех собственных и внешних источников [4, с. 37].

С учетом того, что основными внутренними источниками инвестиций предприятия являются прибыль и амортизация, а приоритетными внешними источниками выступают кредиты коммерческих банков и других рыночных структур, хозяйствующие субъекты первостепенное значение придают мерам по мобилизации источников инвестиций из названных источников.

Экономический механизм мобилизации хозяйствующим субъектом инвестиций основан на реализации его экономических интересов и обеспечении экономической состоятельности, включая производственную, социальную, инновационную, инвестиционную и рыночную состоятельность [2, с. 130].

Категория «инвестиционный потенциал» хозяйствующего субъекта отражает собой диалектическое единство способности предприятия самостоятельно осуществлять инвестиционную деятельность за счет собственных и привлеченных источников и средств с возможностями и условиями их пополнения и эффективного воспроизводства, создаваемыми рыночной средой, изменяемой посредством реализации инвестиционного потенциала предприятий с учетом конъюнктуры инвестиционного рынка [5, с. 48].

Инвестиционный потенциал предприятий является своеобразным стержнем инвестиционной политики, во многом определяющим статику (устойчивость), объем, структуру и динамику привлекаемых инвестиций.

В экономическом смысле инвестиционный потенциал выражает систему экономических отношений между хозяйствующими субъектами в процессе и по поводу способности привлечь требуемый объем инвестиций и эффективно их использовать в условиях конкурентной рыночной экономики [1, с. 256].

Инвестиционный потенциал предприятий есть максимально возможный объем внутренних и внешних инвестиций, необходимый и достаточный для обеспечения экономической состоятельности предприятий при рациональном использовании производственных мощностей, материальных, трудовых и других ресурсов, должной

инвестиционной активности и привлекательности в конкретных условиях состояния инвестиционной сферы и фазы делового цикла.

Список использованной литературы:

1. Белякова Л.Г., Антипина О.В. Применение корреляционно - регрессионного анализа для исследования показателей инновационно - инвестиционного развития муниципальных образований // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2011. - № 12 (59). - С. 252 - 256.
2. Будаева М.С. Алгоритм создания методик расчета платежей по кредиту и лизингу, построенных на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Томского государственного университета. - 2009. - № 321. - С. 128 - 130.
3. Газман В.Д. Лизинговый бизнес в некоторых промышленно - развитых странах // Аудиторские ведомости. - № 12. - 1999.
4. Нечаев А.С. Страхование лизинговых операций в России // Финансы и кредит. 2010. № 22 (406). С. 36 - 43.
5. Нечаев А.С. Особенности лизинга коммерческой недвижимости в Российской Федерации // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 1. С. 46 - 49.
6. Пастухова Т.Р. Лизинговые технологии в строительной индустрии: модель управления лизингом оборудования на подготовительной стадии лизингового процесса // Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века. - 2003. - № 6 (53). - С.52 - 53.
7. Прокопьева А.В. Венчурная деятельность: от идеи к инновации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2012. - № 4 (40). - С. 86.

© О.И. Звонарев, 2016

УДК 339

А.А. Зорина

студентка 2 курса факультета ВШМБ
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

С.Н. Хуаде, В.Г. Костюкович

студентки 2 курса факультета Экономики и управления
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В настоящее время, многие государства, как и много лет назад предпочитают получать подавляющую долю доходов своего бюджета при помощи средств, привлеченных путем активного экспорта товарной продукции созданной производственным сектором их экономики.

Производственный сектор таких государств являет собой структурированную группу хозяйственных агентов, которые выпускают один или несколько видов товаров. Данный сектор экономики вносит преимущественный вклад в показатель валового внутреннего продукта (ВВП), который является важнейшим макроэкономическим показателем для любой страны.

В Российской Федерации можно выделить три основных направления развития производственного сектора экономики:

- добывающая промышленность;
- сельское хозяйство;
- лесное хозяйство.

Преобладающим направлением является промышленность, которая диверсифицирована на два основных компонента – обрабатывающую промышленность и оборонно - промышленный комплекс. Так, основными отраслями обрабатывающей промышленности являются: машиностроение, нефтепереработка, газодобыча и металлургия. Подавляющее число доходов с 2000 по 2014 годы приносила именно нефтепереработка, однако вследствие серьезного падения общемировых цен на нефтепродукты в 2014 - 2015 годах, эта область получила серьезный урон, что в перспективе может сказаться на снижении количества добываемой нефти в России, а также замедлении процесса разработки новых нефтяных месторождений. Развитие газодобычи существенно замедлилось из - за украинского кризиса и конфликта с властями Турецкой Республики, которые в 2015 году фактически прекратили исполнение своих обязательств перед газодобывающими компаниями Российской Федерации, остановив создание инфраструктуры «Южного потока» на своей территории.

Вторым направлением развития производственного сектора Российской Федерации является сельское хозяйство. Долгое время Россия предпочитала избегать серьезного развития этого направления, что отображалось в проведении соответствующей хозяйственной и денежной политики. Однако, политических кризис, возникший в 2014 году, вынудил Россию ввести ряд контрсанкций против государств, поставляющих пищевую продукцию на российскую территорию. В результате этого была выявлена основная проблема развития сельского хозяйства – страна не может самостоятельно обеспечить себя в полной мере необходимым количеством пищевой продукции, а ее дефицит вот уже на протяжении второго десятка лет компенсируется за счет импорта продуктов. Быстрое развитие сельского хозяйства в России в текущих условиях является фактически невозможным и причинами этому служат крайне неблагоприятные условия существования и функционирования данной отрасли, которые ограничивают доступ товаропроизводителей к рынкам технических ресурсов и готовой продукции. В этой связи возникает неустойчивость отрасли в финансовой сфере, обуславливающаяся дестабилизацией рынков сельскохозяйственной продукции и малым притоком инвестиционных вложений. Кроме того, наблюдаются довольно низкие темпы модернизации технических средств, используемых в данной области.

Третьим направлением является лесное хозяйство. Легальная заготовка древесины в Российской Федерации производится предприятиями, действующими под юрисдикцией лесного хозяйства, таковыми являются лесничества и лесхозы. Россия имеет огромный экономический потенциал в этой сфере производственного сектора, поскольку на ее

территории находится порядка 25 % мировых запасов леса, но этот потенциал практически не используется, на данный момент лесное хозяйство составляет лишь 5 % валового внутреннего продукта страны.

Проблемами развития производственного сектора экономики также выступает монополизация ряда секторов экономики. В результате чего на рынок не могут пробиться молодые компании, зачастую предлагающие инновационные методы решения существующих проблем. Бюрократизация государственного аппарата существенно усугубляет эту проблему и создает крайне благоприятную почву для развития и распространения общегосударственных коррупционных процессов, которые служат в качестве стагнационного механизма как для производственного сектора, так и для всей экономики России в целом.

Список использованной литературы:

1. Сапрыкина В.Ю. Экономика России – дальнейшие сценарии развития. Научный вестник Южного института менеджмента. 2014. № 3. С. 12 - 16.

© А.А. Зорина, С.Н. Хуаде, В.Г. Костюкович, 2016

УДК 339

В.С. Конова, Т.В. Кормильцина, Е.О. Савич
студентки 2 курса факультета Экономики и управления
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Инфляционные процессы сегодня в той или иной степени охватывают буквально все государства мира. В каждой стране они проходят по - особенному. Основная масса развитых государств достигли осязаемого снижения уровня инфляции. Однако данная проблема в России еще не решена, и существует объективная необходимость в дальнейшем снижении показателя инфляции.

Инфляция в России – трудный и по - всякому проявляющийся социально - экономический парадокс.

Во - первых, имеет место хронически высокий уровень инфляции в реформируемой российской экономике, в 3 - 5 раз превышающий соответствующие показатели развитых стран.

Во - вторых, основное внимание в антиинфляционной политике России уделяется монетарным факторам, которые могут быть действенными только в условиях сбалансированной экономики и последовательной государственной политики пресечения монополистического повышения цен.

В - третьих, на протяжении многих лет инфляция в России проявляется в форме стагфляции, представляющей собой крайне неблагоприятный экономический процесс в виде соединения стагнации, рецессии и инфляции. Проблема управления данным негативным процессом осложняется тем, что мероприятия по борьбе со стагнацией и инфляцией прямо противоположные.

Увеличение денежной массы в нормальной ситуации вызывает рост спроса на товары и услуги, увеличивается их производство, экономика растет. Правда, у всего этого есть неприятный побочный эффект: из-за возросшего совокупного спроса поднимаются цены, то есть растет инфляция.

Чтобы снизить инфляцию, нужно делать все наоборот: уменьшить денежную массу, то есть снизить госрасходы, повысить налоги и поднять ставку рефинансирования. Получается прямая зависимость: стимулируем экономический рост – получаем инфляцию; снижаем инфляцию – теряем экономический рост.

В-четвертых, важнейшими причинами инфляции в последние десятилетия были технологическое отставание и рост издержек производства, монополистическое ценообразование (в основном в сырьевых и инфраструктурных отраслях), растущая зависимость экономики от импорта товаров народного потребления, и, прежде всего, продовольствия.

В-пятых, важнейшим условием преодоления инфляции является кардинальная перестройка производства на новой технологической основе и новой структуре, переход от рыночно-инерционной к инновационно-прорывной стратегии развития экономики.

Мировой экономический и финансовый кризис по-разному отразился на темпах инфляции в разных группах стран. Во многих развитых странах в период инициации кризиса, т.е. в момент нарастания макроэкономических дисбалансов, темпы инфляции росли. Этому способствовало достижение в середине 2008 г. максимума мировых цен на нефть. Однако, в ходе второго этапа кризиса (собственно, экономического кризиса, последовавшего за финансовым) – темпы инфляции в этих странах существенно снизились, что объясняется снижением совокупного спроса на внутреннем и внешнем рынках, возникновением проблем реализации продукции. Положительный эффект в плане подавления инфляции издержек в этих странах дало и снижение мировых цен на нефть во втором полугодии 2008 г.

В России инфляция конца 2008 – начала 2009 гг. была обусловлена, главным образом, следующими факторами:

- поведением естественных монополистов, провоцирующих «инфляцию издержек» в стране за счет повышения тарифов на газ, электроэнергию, услуги общественного транспорта и др.;

- повышением мировых цен на продовольствие, так называемая агфляция (аграрная инфляция). В России аграрная инфляция оказывается гораздо более ощутимой, в силу высокой зависимости от импорта продовольствия и высоких таможенных пошлин на него;

- девальвацией рубля. В настоящее время импортные товары представляют 46 % всех потребительских товаров, продаваемых на российских рынках. В продовольствии доля импорта, по разным оценкам, достигает от 40 до 50 %. В потреблении некоторых непродовольственных товаров доля импорта еще выше: он составляет 80 % продаваемой продукции легкой промышленности, 90 % малогабаритной техники и 60 % крупной бытовой техники (холодильников, стиральных машин), 75 % новых автомобилей (учитываются как иномарки, ввезенные из-за рубежа, так и собранные в России). Поэтому влияние девальвации рубля на инфляцию потребительского рынка России оказывается весьма существенным;

- спадом производства, увеличением производственных затрат, уменьшением доступности и ростом стоимости финансовых ресурсов;

- негативными ожиданиями и макроэкономическими прогнозами, подогревающими инфляционное поведение населения, а также ухудшающими инвестиционный климат в стране [2].

Среди факторов, которые в перспективе могут оказывать сдерживающее влияние на инфляцию в российской экономике, можно выделить следующие:

- уменьшение темпов роста доходов населения в силу возобновления кризисных явлений в российской экономике;
- активность Федеральной антимонопольной службы, направленная на стимулирование конкуренции;
- переход к регулированию процентных ставок по кредитам. Это может привести к уменьшению стоимости финансовых ресурсов и сдерживанию инфляции издержек в российской экономике [1]. Однако введение этой меры означает отказ от рыночных принципов функционирования финансовых рынков, и поэтому вряд эта мера будет реализована.

Таким образом, высокий уровень инфляции служит барьером для социально - экономического развития страны: способствует перераспределению государственного дохода в пользу предприятий - монополистов, оказывает влияние на развитие теневой экономики, ведет к снижению реальной заработной платы, пенсий и иных фиксированных доходов, увеличивает имущественную дифференциацию общества. Перспективы зарубежной и российской инфляции зависят как от рыночных сил инфляционной и антиинфляционной направленности, так и от особенностей ее регулирования на современном этапе.

Список использованной литературы:

1. Сапрыкина В.Ю. Экономика России - дальнейшие сценарии развития. Научный вестник Южного института менеджмента. 2014. № 3. С. 12 - 16.

2. Чумакова Н.А., Мисютина А.И., Кобелева А.А. Сберегательное поведение домашних хозяйств в современных условиях развития экономики России. В сборнике: Теоретические и практические вопросы развития научной мысли в современном мире Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 148 - 150.

© В.С. Конова, Т.В. Кормильцина, Е.О. Савич, 2016

УДК 657.22

Д.А. Крылова

студентка

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

М.В. Стафиевская

Канд. экон. наук, доцент

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПОРТУГАЛИИ

Исторические, экономические и политические причины привели к тому, что в настоящее время система бухгалтерского учета Португалии схожа с Российской. В большей степени

бухгалтерский учет Португалии подчинен целям и задачам налогообложения. Бухгалтерская отчетность в данной стране включает в себя: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, пояснительную записку к годовой бухгалтерской отчетности. Малые предприятия могут работать на упрощенной системе составления отчетности[1,2].

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках представляет собой горизонтальную форму, которая знакома российским бухгалтерам, однако отличительной чертой является то, что в цифры находят отражение в виде трех колонок:

- первоначальная стоимость актива;
- начисленная амортизация;
- остаточная стоимость.

Пояснительная записка является обязательной составляющей годовой бухгалтерской отчетности. В нее включаются сведения важные для оценки финансового положения предприятия, но не нашедшие отражения в балансе и отчете о прибылях и убытках[3,4].

Также пояснительная записка включает:

- принципы оценки статей;
- начисление амортизации;
- обменные курсы, которые использовались для перевода статей, выраженных в иностранной валюте;
- методы (способы) формирования прибыли для налогообложения[5,6].

План счетов бухгалтерского учета в Португалии представляет собой описание методов учета и собрание бухгалтерских стандартов. Некоторые разделы данного Плана счетов содержат положения схожие с теми, что включены в положения по бухгалтерскому учету в России[7,8].

Учет налоговых выплат в Португалии не предусмотрен. Налоговое законодательство Португалии дают меньше возможности для бухгалтеров, и шире трактуется бухгалтерская практика[9,10].

Список использованной литературы:

1. Ванюкова Р.А. Условия признания расходов в бухгалтерском и налоговом учете // Актуальные проблемы экономики современной России. - 2014. - № 1. - С. 296 - 298.
2. Сарычева Т.В. Сравнительный анализ структурных сдвигов в занятости населения региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2012. - № 2. - С. - 170 - 176.
3. Смирнов А.А. Производственная эффективность в современной экономике: сущность, содержание, формы проявления, показатели // Современное искусство экономики. - 2012. - № 1 (3). - С. 5 - 13.
4. Смирнов А.А. Взаимосвязь инвестиционной и инновационной политики современного развития экономических систем // Инновационное развитие экономики – 2014 - № 2 (19) - С. 79 - 82.
5. Стафиевская М.В. Бухгалтерский учет рисков в коммерческих организациях // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - № 35. - С. 16 - 29.
6. Стафиевская М.В. Резервирование прямых убытков, как способ учета последствий бухгалтерских рисков страховщика // Финансы и кредит. - 2015. - № 17(641). - С. 53 - 58.

7. Stafievskaya M.V., Sarycheva T.V., Nikolayeva L.V., Vanyukova R.A., Danilova O.A., Semenova O.A., Sokolova T.A. Risks in conditions of uncertainty // Mediterranean Journal of Social Sciences. - 2015. - Т. 6. - № 3. - С. 107 - 114.

8. Стафиевская М.В., Ларионова Т.П. Внутрихозяйственные резервы снижения бухгалтерских рисков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2015. - № 1 (30). - С. 208 - 210.

9. Стафиевская М.В., Ларионова Т.П. Теоретические аспекты управления информационными рисками в условиях неопределенности. Перспективы развития науки Международная научно - практическая конференция. Ответственный редактор: А.А. Сукиасян. г. Уфа, Респ. Башкортостан, 2014. С. 145 - 147.

10. Стафиевская М.В. Концептуальные основы бухгалтерского учета рисков в страховых организациях: монография / Мар.гос.ун - т; М.В. Стафиевская. - Йошкар - Ола, 2015. - 152с.

11. Швецов М.Н. Концепция учетно - аналитического обеспечения управления образовательной организацией // Экономические науки. 2008. - № 44. - С. 172 - 176.

© Д.А. Крылова, М.В. Стафиевская, 2016

УДК 336

И. А. Кузина

магистрант Восточно - Сибирского института экономики
и права, г. Иркутск, РФ

АНАЛИЗ ФОРФЕЙТИНГОВОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ

Форфейтинг применяется преимущественно в сфере международной торговли и оказания услуг, так как его преимущество - возможность оплатить товар или услугу наличными деньгами сегодня, взамен выручки, которая должна быть получена в будущем.

Форфейтинг часто используется при поставке машин и оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа (от 1 года до 7 лет). Форфейтор может хранить документы у себя до наступления срока платежа или передать их другой форфейтовой фирме также на безоборотной основе. По мере наступления срока платежа конечный держатель документов предъявляет их в банк для оплаты.

Достоинства форфейтинга несомненны:

- форфейтинг подразумевает фиксированную процентную ставку, а, значит, заемщик может точно планировать расходы на кредит;
- покупатель имеет возможность отложить оплату уже полученных им товаров или предоставленных ему услуг.

Форфейтинг имеет следующие недостатки:

- покупатель (заемщик) несет ответственность по обеспечению действительности долговых инструментов, он должен хорошо ориентироваться в законах в отношении формы простых векселей или тратт, а также гарантий и авалей (особенно, если форфейтинг осуществляется при международной сделке – в валютном законодательстве);

- срок проведения операций может, по идее, составлять всего несколько дней, но в российской практике такое неосуществимо, так как требуется получение специальных разрешений ЦБ России, который по внутреннему регламенту должен рассмотреть запрос в течение 1 месяца.

Недостатком форфейтинга является наличие жестких требований к документам, которые включают необходимость участия импортера в получении необходимой банковской гарантии или авалья. Импортер может негативно отнестись к необходимости обращаться в свой банк за банковским авалем в счет действующего лимита, установленного на импортера в этом банке, или оплачивать дополнительную комиссию за предоставление такого авалья.

Из вышесказанного следует вывод, что форфейтинг является достаточно гибким инструментом международных финансов. Однако для него характерно несколько ограничений [1, с. 216]:

- экспортер должен быть согласен продлить срок кредита на период от 6 месяцев до 10 лет и дольше;
- экспортер должен быть согласен принимать погашение долга сериями;
- если импортер не является государственным агентом или международной компанией, возврат долга должен быть безусловно и безотзывно гарантирован банком или государственным институтом, приемлемым для форфейтера.

В целом же данный инструмент обладает как преимуществами, так и недостатками для всех, кто им пользуется.

Преимущества для экспортера [5, с. 90]. Основным преимуществом форфейтинга для экспортера является то, что форфейтер покупает у экспортера векселя «без оборота». Таким образом, даже если импортер или его банк откажутся от оплаты векселя, форфейтер не сможет обратиться за взысканием к экспортеру. Форфейтер несет и политический и коммерческий риск. В случае войны или введения правительством страны импортера валютного регулирования форфейтер не сможет возместить потери за счет импортера или его банка. Кроме того, форфейтер несет как валютный, так и процентный риск.

Другим преимуществом форфейтинга является то, что для экспортера устанавливается фиксированная ставка процента по оплате векселя. Ставка дисконтирования зависит от множества показателей, включая дату погашения и другие факторы риска. Однако размер ставки дисконтирования по форфейтингу может оказаться довольно большим (экспортер должен помнить о том, какой риск несет форфейтер). В любом случае подсчет затрат, связанных с форфейтингом, может оказаться довольно сложным, и экспортеру следует быть хорошо информированным, прежде чем обращаться к услугам форфейтера [6, с. 30].

Список использованной литературы

1. Будаева М.С. Методики расчета платежей по кредиту и лизингу, построенные на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 215 - 219.
2. Гайнанов Д.А., Кантор О.Г., Казаков В.В. Оценка уровня социально - экономического развития территориальных систем на основе метрического анализа // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 322. С. 138 - 144.

3. Лелецкий П. Р. Об экономической эффективности форфейтинга // Управление собственностью. – М.: Современная экономика и право. – 2010. – 96 с.
4. Маркина С.С. Внимание, форфейтинг! // Двойная запись. 2014. № 2. С. 11 – 16.
5. Нечаев А.С. Анализ методик для обновления основных производственных фондов // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 2 (42). С. 85 - 90.
6. Нечаев А.С., Никитюк Л.Г. Создание модели инвестиционно - инновационного механизма управления в сфере жилищно - коммунального хозяйства // Налоги и налогообложение. 2011. № 12. С. 26 - 31.
7. Остапенко С.П., Мешков В.К. Финансовая поддержка форфейтинга // Финансы. - 2014. - № 10. - С. 11 - 14.

© И.А. Кузина, 2016

УДК 336.671.1

В.П.Кулешова к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит,
А.Р.Иркабаева студентка 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ,
г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии, т.е. можно выделить два основных объекта управления прибылью:

- 1) управление формированием прибыли;
- 2) управление распределением и использованием прибыли.

Управление формированием прибыли на уровне хозяйствующих субъектов – это процесс планирования поступлений и использования финансовых ресурсов, установление оптимальных соотношений в распределении доходов предприятий. Без финансового планирования не может быть достигнут тот уровень управления производственно - хозяйственной деятельностью предприятия, который обеспечивает ему успех на рынке, постоянное усовершенствование материальной базы, социальное развитие коллектива. Ни какой другой вид планирования не может иметь для предприятия такого обобщающего, глобального значения, потому что именно финансы охватывают все без исключения стороны и участки его функционирования.

Формирование прибыли связано с планированием производственной деятельности предприятия. Показатели всех плановых финансовых инструментов базируются на планах объема производства, ассортимента товаров и услуг, себестоимости продукции; они должны создавать необходимые финансовые условия для успешного выполнения этих планов[2].

Объектами планирования являются доходы предприятия, включая накопления (прибыль и т.д.), взаимоотношения с государственным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, объем капиталовложений, других форм инвестирования финансовых ресурсов (в частности, участие на рынке ценных бумаг), объем долгосрочных кредитов банков на инвестиционные мероприятия, потребность предприятия в собственных оборотных средствах и источники ее покрытия [1].

Без прогноза показателей финансового хозяйства предприятие не имеет возможности планировать развитие своей материально - технической базы; осуществлять затраты отдача от которых отдалена во времени их проведения; разумно строить свои хозяйственные отношения с покупателями и поставщиками, банками, другими партнерами. Именно из - за невозможности в нынешних инфляционных условиях составлять прогнозы финансового состояния предприятия на более или менее отдаленный срок (например, на 2 - 3 года) практически сведено на нет долгосрочное банковское кредитование предприятий.

Объектом прогнозирования в первую очередь должен быть объем финансовых ресурсов, которые поступят в распоряжение предприятия за период, относительно которого составляется прогноз. Такими ресурсом являются прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты всех налогов и обязательных платежей, а также амортизационные отчисления, которые возмещаются за счет цены на продукцию. Условно сумму чистой прибыли и амортизации в составе выручки от реализации называют чистой выручкой; именно от ее величины зависят возможности предприятия увеличить свои денежные средства, т. к. остальные части выручки пойдут на различные платежи соответственно своим назначениям.

Зная в большей или меньшей степени объем своих собственных финансовых ресурсов, которые поступят в будущем периоде, можно сделать прогноз их размещения в активы предприятия в расчете на сохранение уже достигнутого уровня ликвидности и платежеспособности (если они удовлетворительны), или на улучшение характеризующих их показателей.

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов государства.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. Одной из важнейших проблем распределения прибыли является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия.

Чистая прибыль является источником погашения собственных оборотных средств. Кроме того, она направляется на уплату процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

Наряду с финансирование производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение потребительских и

социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия, уходящим на пенсию.

Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, при завышении регулируемых цен на продукцию. Из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства, в связи с проведением рискованных операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Размер этого резерва должен составлять не менее 15 % уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5 % прибыли остающейся в распоряжении предприятия. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, разработку и внедрение новой технологии, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально - экономическим развитием коллектива [3].

Таким образом, учет прибыли организация эволюционирует производственный процесс, осуществляет капитальные и финансовые вложения, финансирует социальные потребности, что и подчеркивает необходимость внедрения системы управления прибылью на предприятии.

Список использованной литературы:

- 1.Бланк, И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия [Текст]: учебник / И.А. Бланк - Киев: Ника - Центр, Эльга, 2012. - 496с.
2. Жминько, А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли [Текст] / А.Е. Жминько // Экономический анализ. – 2013. – №7. – С. 60 – 64.
- 3.Климова, Н.В. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли[Текст] / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - №1. – С. 15 - 21

© В.П. Кулешова, А.Р.Иркабаева, 2016

УДК 336.67

В.П.Кулешова к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит,
Ю.К.Фазуллина студентка 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ,
г. Уфа, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции).

Конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг). В структуре прочих доходов и расходов включаются доходы, расходы и их разница (сальдо) по операционной и внереализационной деятельности предприятия. Сальдо от прочей деятельности может увеличить или уменьшить его конечный финансовый результат от продаж в зависимости от его величины и положительного или отрицательного значений. Конечный финансовый результат от обычной деятельности предприятия называется прибылью (убытком) от обычной деятельности и является общим итогом его основной и прочей деятельности. Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия. Таким образом, исследуя структуру раздела «Финансовые результаты» плана счетов бухгалтерского учета и отчет о финансовых результатах, можно сделать следующие выводы.

1. Финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

2. Под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом.

3. Чистый конечный финансовый результат – это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды нерееинвестированные в предприятие и т. д.).

4. Систему финансовых результатов можно представить в следующем виде:

– ФРп (финансовый результат от продаж) = Вп (выручка от продаж);

– КФРп (конечный финансовый результат от продаж) = Вп – Нк (косвенные налоги) – Рсов (совокупные расходы на производство продукции);

– КФРпр (конечный финансовый результат от прочей деятельности) = Дпр (доходы от прочей деятельности) – Рпр (расходы по прочей деятельности);

– КФРоб (конечный финансовый результат от обычной деятельности) = КФРп + / – КФРпр;

– КФРч (чистый конечный финансовый результат) = КФРфг – Нпр – Дв (дивиденды)[2,с.6].

Необходимо отметить наличие несоответствия между Отчетом о финансовых результатов и ПБУ 9 / 99 и 10 / 99. В соответствии с Отчетом о финансовых результатах прибыль (убыток) от обычной деятельности представляет собой финансовый результат от основной, операционной и внереализационной деятельности, в то время как по ПБУ 9 / 99 и 10 / 99 основной деятельностью выступают обычные виды деятельности, а операционная и внереализационная деятельность включаются в прочую деятельность предприятия.

В аспекте налогового учета (Налоговый кодекс РФ, ч. 2, гл. 25) к доходам относятся доходы, полученные от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, а также внереализационные доходы. Под расходами понимаются обоснованные и документально

подтвержденные затраты (и убытки в соответствии с НКРФ), которые понесены организацией. Расходы при этом также подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. Прибылью же в целях налогового учета признается разница между доходами и расходами, определенными в соответствии с НК РФ [2, с. 7].

Имеются различия и в подходе к составу и последовательности аналитических процедур, проводимых при анализе финансовых результатов деятельности предприятия. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия Г. В. Савицкая предлагает осуществлять, последовательно изучая: состав совокупной прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год [3, с. 505]; прибыль от продаж, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год, влияние на прибыль ассортиментной политики предприятия [3, с. 507–508]; факторы, влияющие на изменение прибыли в целом по предприятию [3, с. 508–517]; состав внереализационной прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год [3, с. 518]; рентабельность предприятия с выделением трех групп показателей рентабельности [3, с. 521–522], характеризующих окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов; прибыльность продаж, доходность капитала и его частей; – факторы, влияющие на рентабельность производственной деятельности в целом по предприятию и по каждому виду продукции, рентабельность продаж и рентабельность совокупного капитала [3, с. 523–530]; методические основы определения резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности [3, с. 531–534].

О. В. Ефимова отмечает необходимость внешнего и внутреннего анализа финансовых результатов [1, с. 351–352] и выделяет следующие этапы в их проведении. Внешний анализ проводится в два этапа. На первом этапе внешнего анализа с помощью изучения комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности складывается представление о принципах формирования доходов и расходов на предприятии. Второй этап внешнего анализа представляет собой изучение отчета предприятия о финансовых результатах. Внутренний анализ финансовых результатов состоит из трех этапов. На первом этапе изучается влияние действующих на предприятии учетных принципов в части оценки статей активов, доходов и расходов, изменений учетной политики. На втором этапе раскрываются причины изменения конечного финансового результата, выявляются стабильные и случайные факторы, повлекшие эти изменения. Третий этап является углубленным анализом финансовых результатов с привлечением данных управленческого учета о доходах и расходах в разрезе центров ответственности. При этом оценивается качество полученного финансового результата, прогнозируются будущие результаты, проводится анализ доходности (рентабельности) деятельности предприятия.

Следовательно, определение финансового результата и проведение его анализа, прежде всего, определяется целью и задачами основных пользователей данной информации: собственниками, инвесторами, налоговыми органами. Именно этим фактором и будет определяться некоторое несоответствие в определении финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта. С целью невилирования данных несоответствий необходимо проведение работ по сближению налогового и бухгалтерского учета.

Список использованной литературы:

1. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. 4 - е изд., перераб. и доп / О. В. Ефимова. М.: Бухгалтерский учет, 2002. 528 с.

2.Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов предприятия: учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова; ГУАП. – СПб., 2006. – 256 с

3.Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. Мн.: ООО «Новое знание», 2000. 688 с.

© В.П.Кулешова,Ю.К.Фазуллина,2016.

УДК 336.711

Ю.В. Кусмарцева к.э.н., доцент,
А.С. Аксёнов магистрант 3 курса
кафедра «Корпоративные финансы и банковская деятельность»
ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»
г. Волгоград, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ БАНКОМ РОССИИ КРЕДИТНО - ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

В соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» ЦБ РФ (Банк России) – кредитор последней инстанции для кредитных организаций. Система рефинансирования (кредитования) организуется Банком России путем установления порядка и условий кредитования для обеспечения ликвидности банковской системы.

Виды обеспеченных кредитов Банка России представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Обеспеченные кредиты Банка России

Месяц/год	Объем предоставленных кредитов				
	ломбардных (млн. руб.)	обеспеченных активами или поручительствами (млн. руб.)	обеспеченных золотом (млн. руб.)	внутридневных (млрд руб.)	овернайт (млн. руб.)
Январь	6 663,00	1 058 374,97	762,20	2713,76	9969,16
Февраль	15 043,50	806 772,35	75,20	4390,64	8388,55
Март	19 647,60	798 310,89	528,70	21898,76	21898,76
Апрель	23 497,00	1 316 287,26	249,40	4802,82	15089,92
Май	20 112,00	952 338,22	195,50	5005,97	8838,69
Июнь	21 602,00	703 603,98	45,00	5379,98	19071,24
Июль	24 686,00	1 130 469,72	251,70	4817,37	15423,72
Август	20 414,00	803 548,84	457,80	3931,88	12228,76
Сентябрь	26 686,00	526 560,40	-	4490,29	15527,31
Октябрь	23 936,00	429 629,49	1 081,80	4044,9	23375,84
Ноябрь	18 490,00	549 721,56	426,50	2149,3	4426,95
ИТОГО ЗА 11 месяцев 2015 г.	220 777,10	9 075 617,68	4 073,80	63625,67	154238,9

Банк России имеет право предоставлять кредиты без обеспечения только тем кредитным организациям, которые имеют определенный рейтинг кредитоспособности, присвоенный

международным (S&P, Fitch Ratings, Moody's) и (или) национальным рейтинговым агентством (RusRating, Эксперт РА, НРА, АК&М), на срок не более 1 года.

Банк России в 2015 году реализовал ряд изменений в системе инструментов денежно - кредитной политики, заявленных в «Основных направлениях единой государственной денежно - кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов».

Так, для расширения доступа кредитных организаций к рефинансированию Банк России в июне 2015 года дополнил систему инструментов денежно - кредитной политики аукционом «валютный своп» «тонкой настройки» на 1 – 2 дня. Данные операции будут проводиться по решению Банка России совместно с аукционами репо «тонкой настройки» в случаях, если высокий уровень нагрузки на рыночное обеспечение по основным операциям может оказать негативное влияние на возможности Банка России по управлению процентными ставками денежного рынка. В 2015 году такие операции не проводились.

Банк России продолжил в 2015 году работу по увеличению объема обеспечения, которое кредитные организации могут использовать в операциях рефинансирования Банка России. Был существенно расширен Ломбардный список Банка России, а также Перечень Банка России. С 2015 года в Ломбардный список Банка России могут включаться облигации юридических лиц – резидентов Российской Федерации, являющихся нефинансовыми организациями, и облигации с ипотечным покрытием, эмитенты (выпуски) которых не имеют рейтингов рейтинговых агентств или исполнение обязательств эмитента по которым не обеспечено государственными гарантиями Российской Федерации либо солидарным поручительством ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» [1].

30 октября 2015 года в Ломбардный список Банка России, в частности, вошли государственные облигации Волгоградской области.

С 1 февраля 2016 года из Ломбардного списка Банка России исключаются все включенные в него ранее акции юридических лиц, которые являются резидентами России, и российские депозитарные расписки на них. Данное решение принято с учетом снижения структурного дефицита ликвидности банковского сектора, уменьшения спроса со стороны кредитных организаций на рефинансирование Банка России и наличия у них значительного неиспользованного запаса более традиционных видов обеспечения, принимаемых по операциям рефинансирования ЦБР [2].

Наряду со стандартным механизмом рефинансирования ЦБ РФ использует специализированные механизмы рефинансирования кредитов, обеспеченных: 1. договорами страхования АО «ЭКСПАР» (АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций») под 9,00 % годовых; 2. залогом прав требования по кредитам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов под 9,00 % годовых; 3. залогом облигаций, размещенных в целях финансирования инвестиционных проектов под 9,00 % годовых; 4. закладными, выданными в рамках программы «Военная ипотека» под 10,75 % годовых [1].

Механизм рефинансирования (кредитования) Банка России требует дальнейшего совершенствования путем, например, создания «единого пула обеспечения», в который могут войти векселя, права требования по кредитным договорам, ценные бумаги, включенные в Ломбардный список ЦБР и другие виды имущества. Для получения

внутридневных кредитов, кредитов овернайт и кредитов на срок до 1 года может быть использован любой вид обеспечения, который вошел в «единый пул обеспечения».

Список использованной литературы:

1. Информация «О процентных ставках по специализированным инструментам рефинансирования Банка России» URL.: <http://www.cbr.ru/press/>.
2. Информация Банка России от 25.12.2015 "Об исключении ценных бумаг из Ломбардного списка Банка России" URL.: <http://base.consultant.ru/>.
3. Основные направления единой государственной денежно - кредитной политики URL.: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016\(2017-2018\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016(2017-2018).pdf).

© Ю.В. Кусмарцева, А.С. Аксёнов 2016

УДК 330

В.В.Куцевский

К.э.н., доцент

Санкт - Петербургский государственный
Архитектурно - строительный университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АНАЛИЗЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КРИЗИСОВ

Говоря сегодня о проблемах экономического кризиса, все большее число ученых экономистов приходят к выводу, что принятие решений по выходу из него, расширению рынков, нового экономического роста невозможны без учета институциональных факторов. Этот подход заслуживает внимания, так как анализ современного состояния экономики без учета институциональных форм технологического развития является существенно обедненным и, вследствие этого не может способствовать выработке эффективных рекомендаций дальнейшего экономического роста.

Сегодня одним из основных критериев эффективной работы рынка, его субъектов, да и институтов, является снижение издержек производственных и транзакционных. Вместе с тем, в экономической литературе появляются исследования, доказывающие, что транзакционные издержки необходимо оптимизировать в определенных пределах, так как их положительный рост способствует углублению разделения труда и развитию других форм человеческих отношений [1, с. 308]. Поэтому минимизировать их до нуля невозможно, развитие требует их повышения до определенного уровня.

Именно институциональный подход, с точки зрения различных проявлений транзакционных издержек позволяет существенно дополнить анализ и по новому оценить как отдельные экономические процессы, так и их совокупность. Так, к примеру, заслуживает внимания положение, сформулированное на базе современных институциональных теорий касающихся адаптивной и эволюционной эффективности институтов.

Учитывая, что адаптивная эффективность институтов связана с минимизацией ими транзакционных издержек функционирования экономической системы в рамках достигнутого ею уровня сложности, а эволюционная отражает их способность повышать сложность экономической системы за счет углубления разделения труда и развития способов его кооперации, что ведет к росту общих транзакционных издержек, то учеными формулируется в виде закономерности вывод о том, что экономическая эффективность институтов тем выше, чем больше они максимизируют общие и минимизируют средние транзакционные издержки в экономике. [2, с. 30 - 31].

Таким образом, предполагается, что экономия транзакционных издержек должна быть сравнительной (сбалансированной) и должна сопровождаться повышением их общего уровня, отражающим прогрессивное усложнение экономической системы (то есть, инновации должны быть положительными). В экономике достаточно примеров положительных инноваций. Однако, наблюдаются и факты инноваций имеющих негативные последствия, причем, кардинально меняющие картину экономической действительности. Примером может служить деятельность и развитие фондовых бирж, где с одной стороны, (в рамках снижения средних транзакционных издержек) возрастает уровень компьютеризации операций, совершенствуются формы и методы сбора, доставки и обработки информации, интернационализации биржевых сделок, происходит унификация организации биржевых торгов в глобальном масштабе, с другой (рост общих транзакционных издержек) – активно происходит развитие рынка производных финансовых инструментов. Здесь, мы наблюдаем скорее отрицательную тенденцию влияния инноваций. Усложнение системы не является прогрессивным. Эти инновации приводят, по большей части, к отрицательным общим эффектам экономической системы, так как являются, в конечном счете, катализатором развития кризисных явлений в экономике.

Об этом убедительно говорят факты, приведенные в исследованиях нобелевских лауреатов Дж. Стиглица, Дж. Акерлофа, профессора Йельского университета Роберта Шиллера и др. Так, характеризуя экономические причины кризиса 2008 г. Дж. Стиглиц пишет: «Люди, принимающие инвестиционные решения, как и те, кто оценивает результаты корпоративной деятельности, делают это не от своего имени, а от имени тех, кто доверил им управлять своими средствами. Но, если пройтись по всей цепочке агентов, вместо повышенного внимания к результатам деятельности эти люди на первое место ставят получение краткосрочных прибылей. Так как размер оплаты их труда зависит не от долгосрочных доходов, а от текущей цены акций управляемой ими корпорации на фондовом рынке, менеджеры, естественно, делают все для того, чтобы добиться увеличения этой цены, даже если для этого требуется прибегнуть к мошенническим (или творческим) приемам в бухгалтерском учете. Специальные отделы американских крупнейших банков занимались тем, что создавали новые рискованные продукты (такие как инструменты, обеспеченные долговыми обязательствами, инструменты, обеспеченные долговыми обязательствами в квадрате, и кредитные дефолтные свопы), но не снабжали механизмами управления ими. Инновационность на самом деле заключалась лишь в том, чтобы придумывать новые продукты, способные в краткосрочной перспективе генерировать больше доходов». [3, с. 42].

К такому же выводу приходят и Дж. Акерлоф и Р.Шиллер утверждающие - если компания может подтасовать свою бухгалтерию так, чтобы получить из нее сумму большую, нежели дисконтированная стоимость ее будущих доходов, владельцам это будет выгоднее, чем просто обладать акциями. Один из способов получения таких «сверхплановых вознаграждений» — это раздуть стоимость акций, а затем продать их, предоставив новым владельцам управляться с побочными действиями самостоятельно. [4, с. 51].

Чтобы фондовая биржа позволяла эффективно обеспечить концентрацию спроса и предложения ценных бумаг, их равновесное состояние на основе биржевого ценообразования, реально отражающего уровень функционирования акционерного капитала, необходимо добиться баланса в росте общих и снижении средних транзакционных издержек.

Повышение общего уровня транзакционных издержек должно сопровождаться именно прогрессивным усложнением инноваций. Конкретный механизм этого процесса может являться предметом дальнейших теоретических и практических исследований.

Список использованной литературы.

1. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Л.И. Абалкин. М.:Эдиториал УРСС, 2002, 416 с.
2. Д. Фролов Теория кризисов после кризиса: технологии VERSUS институты // Вопросы экономики. - 2001. - № 2.
3. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. – М.:Эксмо, 2011. - 512 с.
4. Дж. Акерлоф, Р.Шиллер. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. / Пер с англ. М.:ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с. –

© В.В.Куцевский, 2016

УДК 330.101.22

М.С. Ларин

учитель экономики и географии
Муниципальное бюджетное общеобразовательное
учреждение «Средняя общеобразовательная школа №8
имени Бусыгина Михаила Ивановича»

«СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ КОРЗИНУ В Г. УСТЬ - ИЛИМСКЕ»

В условиях роста цен и коммунальных расходов, покупатели вынуждены особенно внимательно отслеживать свои траты. Как результат, потребитель вынужден экономить не только на товарах не первой необходимости, но и на продовольственных.

Определяющими факторами потребительского поведения служат предпочтения самих потребителей, их доходы и цены на товары (услуги). В работе я уделяю особое внимание проблеме потребительского выбора и факторам на него влияющим. Анализ потребительского поведения помогает определить, что именно и в каком виде хочет потенциальный потребитель.

Розничная торговля более широкое понятие, чем просто продажа товаров, поскольку ее сопровождают услуги – финансовые, парикмахерские, оплата услуг мобильной связи, химчистка одежды, доставка товаров и т. п. Термин «ритейл» (retailing) – розничная торговля – происходит от старинного французского слова «retailer», означающего «часть чего - либо», «разрезать что - либо на кусочки». То есть розничный торговец делит большое количество товара на малые порции для продажи потребителям.

За период февраль - ноябрь 2015 г. в г. Усть - Илимске проведен сравнительный анализ цен на основные продукты питания в различных предприятиях розничной торговли. Список продуктов взят из Федерального закона № 227 - ФЗ от 3.12.2012 г., который установил состав потребительской корзины до 2018 г.

В результате самая дешевая корзина I группы оказалась в магазине "ОРПМ Светофор" - промзона – 827 руб. 30 коп., самая дорогая - магазин "Приморский" Мира, 50 - 1090 руб. 00к.

Оценивая сравнительный анализ цен за период февраль - ноябрь 2015г., стоимость потребительской корзины выросло на 75,40 руб. или на 7,9 % , что соответствует умеренному росту цен в течение года и преобладание умеренного типа инфляции в размере 5 - 10 % , что и прогнозировалось аналитиками в 2014 году. Если же говорить в отдельности, то максимальный рост цен наблюдается в магазине "Приморский", 50 - 172 руб.00 коп., и ЧП «Ландыш» – который с февраля по ноябрь лидировал по максимальному росту уровню цен (что обуславливает его как магазин в шаговой доступности для потребителя); минимальный в ОРПМ "Светофор" - 75 руб.65 коп.

Информация о розничных ценах на социально - значимые продукты питания в г. Усть - Илимске на 10 февраля 2015 г

Продукция	С / М" Ленинградский"	Рынок "Автомаркет"	ОРПМ "Светофор"	ЧП "Ландыш"	С / м «Слата»	ООО Цент. рынок	ТК Юбилейный	С / м Белградский	Приморский
Хлеб (1 шт.)	21.00	23.00	19.50	25.00	20.00	18.00	19.00	22.50	25.00
Макаронные изделия (1кг)	34.10	36.00	29.50	35.00	38.00	22.50	21.50	20.20	28.00
Мука (1кг)	21.48	25.00	21.00	35.00	30.00	29.00	27.50	22.80	25.00
Крупа перловая	15.48	30.00	16.45	40.00	39.00	20.00	22.30	25.00	30.00
Картофель	31.20	30.00	28.00	43.00	38.90	45.80	39.80	35.00	35.00

(1кг)									
Овощи (огурцы)	149.60	170.00	145.00	165.00	135.00	158.00	160.00	152.00	130.00
Фрукты(яблоки)	84.00	90.00	100.00	105.50	117.00	95.00	90.00	98.00	110.00
Сахар (1кг)	55.00	53.00	48.70	65.00	56.00	56.50	55.00	54.30	65.00
Курица (тушка)	139.00	81.00	94.00	175.00	155.00	110.00	120.00	115.00	150.00
Рыба (минтай)	60.00	137.00	86.00	125.00	120.00	100.00	105.00	125.00	130.00
Молоко (1 литр)	45.00	48.00	33.00	44.00	45.00	42.00	43.00	44.00	39.00
Яйца (10 шт.)	54.10	35.00	50.00	48.00	65.00	60.00	58.00	57.00	57.00
Масло растительное	68.60	56.00	48.90	78.00	74.00	62.00	59.50	66.80	52.00
Чай	25.10	30.00	20.10	34.00	29.70	32.00	33.00	31.50	30.00
Соль	14.28	15.00	11.50	18.00	13.50	14.50	16.50	15.00	12.00
Итого	817.94	859.00	751.65	1035.00	976.10	865.30	869.60	884.10	918.00

**Информация о розничных ценах на социально - значимые продукты питания
в г. Усть - Илимске на 20 ноября 2015 г**

	С / М"Ле нингр адски й"	Рыно к "Авто марке т"	ОРИ М "Свет офор"	ЧП "Ланд ыш"	С / м «Слат а»	ООО Цент р. рын о	ТК Юбил ейны й	С / м Белгр адски й	Прим орски й
Хлеб (1 шт.)	21.00	23.00	22.00	25.00	20.00	21.00	20.00	22.00	24.00
Макарон ные изделия (1кг)	34.00	36.00	32.00	35.00	38.00	33.00	33.00	36.00	28.00
Мука (1кг)	23.00	25.00	20.00	35.00	30.00	23.00	30.00	28.00	25.00
Крупа перловая	24.50	30.00	21.50	30.00	40.00	21.50	22.00	22.50	70.00
Картофе ль (1кг)	46.00	66.00	49.50	50.00	68.90	36.00	35.00	42.00	35.00
Овощи	149.50	170.00	135.00	145.00	150.00	125.00	155.00	160.00	170.00

(огурцы)						0			
Фрукты(яблоки)	84.00	90.00	97.80	105.00	117.00	95.00	105.00	105.00	110.00
Сахар (1кг)	58.00	53.00	49.00	65.00	56.00	56.50	58.00	59.00	65.00
Курица (тушка)	139.00	81.00	90.00	175.00	155.00	115.00	160.00	125.00	170.00
Рыба (минтай)	60.00	137.00	93.00	148.00	120.00	96.00	150.00	105.00	170.00
Молоко (1 литр)	45.00	48.00	40.00	44.00	45.00	40.00	46.00	41.00	39.00
Яйца (10 шт.)	58.00	55.00	56.00	48.00	65.00	68.00	69.00	68.00	70.00
Масло растительное	78.00	90.00	75.00	78.00	74.00	75.00	92.00	73.50	52.00
Чай	25.00	30.00	25.50	34.00	29.70	35.50	56.00	38.00	50.00
Соль	14.00	15.00	11.00	18.00	13.50	15.50	18.00	17.00	12.00
Итого	861.80	949.00	827.30	1035.00	1022.10	856.00	1049.00	937.00	1090

Изучив и оценив сравнительный анализ среднерозничных цен можно сделать следующий вывод: на все категории товаров первой необходимости цены возросли на 7,9 % , максимальный рост на растительное масло - 17,8 % , картофель - 13,8 % , яйцо - 13,1 % , чай - 12,3 % .

Информация о среднерозничных ценах на социально - значимые продукты питания в городе Усть - Илимске (за период февраль - ноябрь 2015 года)

	Среднерозничные цены (февраль) (рублей)	Среднерозничные цены (май) (рублей)	Среднерозничные цены (ноябрь) (рублей)	Среднерозничное изменение цен (руб.)	Среднерозничное изменение цен (%)
Хлеб (1 шт.)	21,44	21,55	23,11	+1,67	+7,3
Макаронные изделия (1кг)	29,42	30,94	33,88	+4,46	+3,2
Мука (1кг)	26,30	28,66	26,55	+0,25	+1,0
Крупа перловая (1кг)	26,47	21,95	31,11	+4,64	+15
Картофель (1кг)	36,30	34,94	47,60	+11,30	+13,8
Овощи (огурцы) (1кг)	151,62	99,33	151,05	- 0,57	- 0,003
Фрукты (яблоки) (1кг)	98,83	98,36	100,97	+2,14	+2,2
Сахар (1кг)	56,50	60,24	57,72	+1,22	+2,2
Курица	126,55	130,55	134,44	+7,89	+5,9

(тушка) (1кг)					
Рыба (минтай 1кг)	109,77	97,70	119,88	+10,11	+8,5
Молоко (1 литр)	42,55	41,27	43,11	+0,56	+1,3
Яйца (10 шт.)	53,78	56,50	61,88	+8,01	+13,1
Масло растительное	62,86	70,17	76,38	+13,52	+17,8
Чай	26,26	33,93	35,96	+9,70	+12,3
Соль	14,47	14,94	14,88	+0,41	+1,3
Итого	883,12	841,03	958,52	+75,40	+7,9

Параллельно проведено анкетирование, которое было направлено на то, чтобы понять, что движет людей в тот или иной магазин. Были опрошены 75 человек. Большинство респондентов - люди в возрасте от 30 до 40 лет, средний доход составляет 15 – 30 тыс. рублей. По итогам проведенного исследования были сделаны следующие выводы.

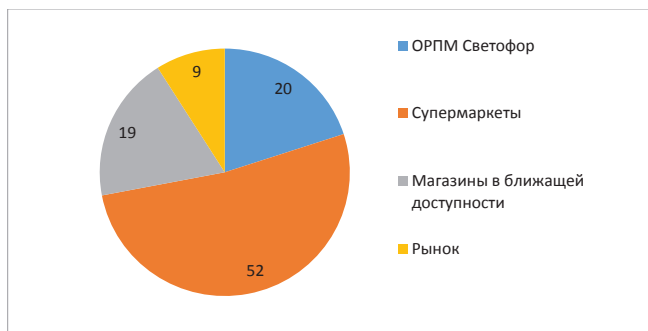


Рисунок 1. Где вы предпочитаете покупать продукты?

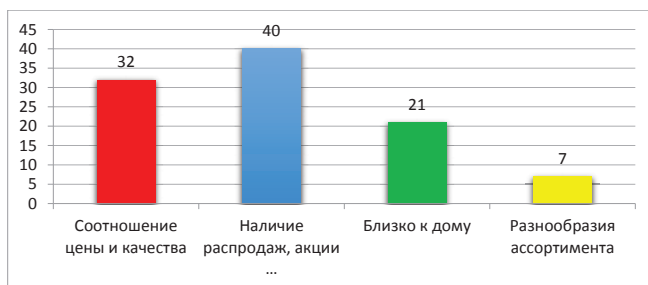


Рисунок 2. Почему вы покупаете продукты в этом месте?

Как видно из опроса большинство наших граждан отдают предпочтение супермаркетам. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что наблюдается рост цен на товары первой группы, супермаркеты пользуются успехом у потребителей и являются важной частью экономической составляющей города.

© М.С. Ларин, 2016

Н. А. Ларькина, студент 1 курса магистратуры
факультета информационных технологий и управления, Южно - Российский
государственный политехнический университет
(НПИ) им. М.И. Платова, г. Новочеркасск, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Представлены результаты моделирования процессов формирования регламентированной отчетности на предприятии с использованием унифицированного языка моделирования UML.

Ключевые слова

Моделирование процессов, регламентированная отчетность, унифицированный язык моделирования UML.

Эффективность деятельности современных предприятий во многих отраслях зависит от эффективности внедрения информационных технологий. Комплексное повышение деятельности любой компании предполагает совершенствование ее бизнес - процессов, повышение их эффективности и конкурентоспособности [1]. Анализ процессов в рамках процессно - статистического подхода [2 - 6] предполагает выделение деловых процессов, их формализация в виде UML - моделей; задание количественных параметров (частотных, вероятностных, временных); автоматическое формирование программного кода имитационной модели; моделирование и анализ результатов [7,8,10 - 12].

Начальным этапом является формализованное визуальное представление деловых процессов с помощью языка UML [7 - 8]. В результате изучения практики сдачи отчетности ряда предприятий и их нормативных документов, изучения литературы и материалов Интернет была выделена совокупность процессов по сдаче регламентной документации. В таблице 1 представлены основные процессы и их характеристики (фрагмент).

Таблица 1 – Основные процессы сдачи регламентированной отчетности

Процесс	Инициаторы	Периодичность	Исполнители
1. Расчет взносов ФСС	Регламентный	Квартал	Бухгалтер в сфере ФСС
2. Подготовка отчетов в ФСС	Регламентный	Квартал	Бухгалтер в сфере ФСС
3. Подача отчетов в ФСС	Регламентный	Квартал	Бухгалтер в сфере ФСС
...	...	...	...
10. Подача информации из личных дел сотрудников	Бухгалтер в сфере ПФР, Бухгалтер в сфере ФСС, Бухгалтер в сфере налоговой отчетности	По требованию	Сотрудник отдела кадров
...	...	...	...
18. Подписание отчетов ЭЦП	Бухгалтер в сфере ПФР, Бухгалтер в сфере ФСС, Бухгалтер в сфере	По требованию	Директор

Процесс	Инициаторы	Периодичность	Исполнители
	налоговой отчетности		

Для отражения операций выделенных процессов построены диаграммы деятельности языка UML [9]. Диаграмма деятельности сдачи отчетов в ФСС представлена на рисунке 1.

Построенные UML - модели в соответствии с применяемым подходом легли в основу автоматизированного синтеза имитационной модели [10].

Цель имитационного моделирования – оценка затрат ресурсов на выполнение бизнес - процессов. Для процессов управления сдачей регламентированной отчетности будем рассматривать затраты труда, причем необходимо получить затраты труда как по процессу в целом, так и отдельно по всем исполнителям. Единица измерения затраченного времени – минута.

В таблице 2 представлены затраты времени на исполнение функциональных операций процессов сдачи регламентированной отчетности.

На рисунке 2 показан результат моделирования деятельности процесса сдачи отчетности в органы Федеральной Социальной Службы.

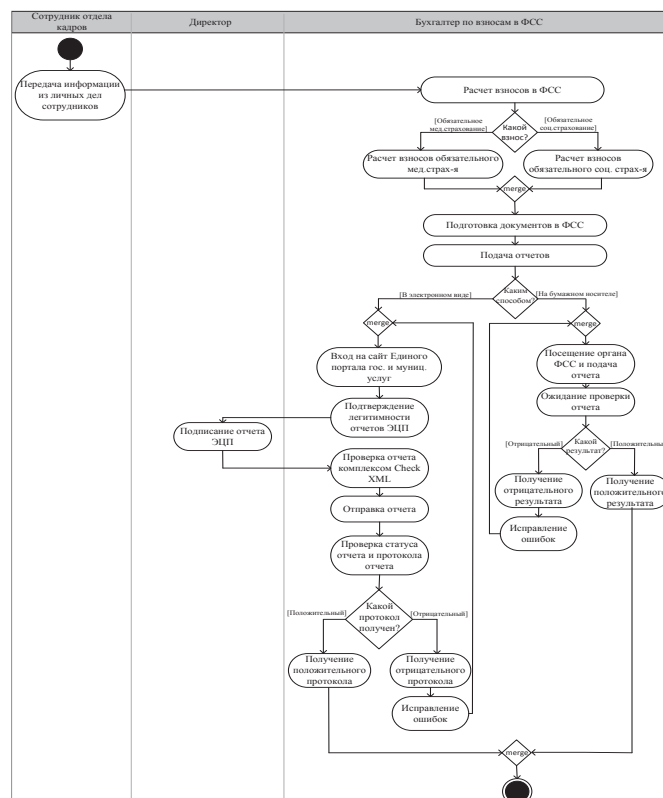


Рисунок 1 – Диаграмма деятельности сдачи отчетов в ФСС

Таблица 2 –Переменные модели: трудозатраты на выполнение функциональных операций процессов (фрагмент)

Имя	Тип переменной	Комментарий	Тип / Закон распределения	Параметры / Формула расчета
timeSotrOtdK	Накопление	Время сотрудника отдела кадров		
timeBuh	Накопление	Время бухгалтера		
timeDirect	Накопление	Время директора		
Arg2	Аргумент	Расчет взносов в ФСС	Треугольное	min = 8; moda = 9 max = 10
...	...	...	...	...
Arg7	Аргумент	Подготовка документов в ФСС	Треугольное	min = 20; moda = 45 max = 90
...	...	...	...	...
Arg11	Аргумент	Ожидание извещения об отправке отчета и протокола отчета	Треугольное	min = 3; moda = 5 max = 7
...	...	...		



Рисунок 2 – Результат моделирования деятельности процесса сдачи отчетности в органы Федеральной Социальной Службы

Заключение. 1.Выполнена визуализация процессов формирования отчетности предприятия с использованием языка визуального моделирования UML.

2. Процессы сдачи регламентированной отчетности требуют значительных затрат труда сотрудников организации.

3. Анализируемые процессы носят ярко выраженный случайный характер, коэффициент вариации времени исполнения отдельных операций и процессов весьма велик.

4. Полученные в результате имитационного моделирования статистические характеристики (математическое ожидание, дисперсию, коэффициент вариации и др.) и

распределение (в виде таблиц и гистограмм) позволяют оценивать доверительные границы для конкретного значения затрат времени и вероятность того, что его величина окажется больше или меньше определенного значения.

5. Автоматизированный синтез имитационных моделей позволяет многократно снизить трудозатраты на получение оценок затрат времени на подготовку регламентированной отчетности.

Предлагаемый подход и программный инструментарий позволяет исследовать эффективность делового процесса с точки зрения затрат рабочего времени или стоимости, сравнивать различные варианты организации деловых процессов и вырабатывать рекомендации по их совершенствованию.

Список использованной литературы

1. Широбокова С.Н. Анализ, моделирование и оптимизация бизнес - процессов при проектировании автоматизированных систем обработки информации и управления // Теория, методы проектирования, программно – техническая платформа корпоративных информационных систем: материалы V Междунар. науч.– практ. конф., г. Новочеркасск, 25 мая 2007г. / Юж. - Рос. гос. техн. ун - т (НПИ).– Новочеркасск : ЮРГТУ, 2007.– С. 204 - 213.
2. Хубаев Г.Н. Калькуляция себестоимости продукции и услуг: процессно - статистический учет затрат // Управленческий учет. – 2009.– №2. – С. 35–46.
3. Хубаев Г.Н. Ресурсоемкость продукции и услуг: процессно - статистический подход к оценке // Автоматизация и современные технологии. – 2009.– №4.– С. 22 - 29.
4. Хубаев Г.Н. Процессно - статистический подход к учету затрат ресурсов при оценке (калькуляции) себестоимости продукции и услуг: особенности реализации, преимущества // Вопросы экономических наук.– 2008.– №2.–С.158 - 166.
5. Хубаев Г.Н. Визуальное и имитационное моделирование деловых процессов – универсальный инструментарий для оценки затрат в управленческом учете // ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК.– 2007.– №3.
6. Хубаев Г.Н. Интеграции визуальных и имитационных моделей – универсальный инструментарий для оценки затрат ресурсов // Проблемы федеральной и региональной экономики: ученые записки. Вып.10. – Ростов - на - Дону, 2007.– С.131 - 135.
7. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Широбокова С.Н. Язык UML как основа автоматизированного синтеза имитационных моделей // Вестник Ижевского государственного технического университета.– 2008.– № 4.– С.– 181 - 185.
8. Широбокова С.Н., Щербаков С.М. Метод и программная система имитационного моделирования на основе языка UML как инструмент анализа и моделирования деловых процессов // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского.– 2008.– №4.– Т. 2.– С.154 - 161.
9. Широбокова С.Н., Хашиева Л.Н. Разработка информационных моделей экономических систем с использованием унифицированного языка моделирования UML: учеб. пособие / Рост. гос. экон. ун - т «РИНХ».– Ростов н / Д, 2002.–144с.
10. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н., Щербаков С.М. Автоматизированный синтез имитационных моделей деловых процессов // Известия высших учебных заведений. Северо - Кавказский регион. Серия: Технические науки.– 2008.– №4.– С.73 - 79.

11. Широбокова С.Н., Щербаков С.М. Концепция и методика автоматизированного формирования имитационных моделей деловых процессов // Вестник Саратовского государственного технического университета.– 2008.– Т. 4.– № 1.– С. 65 - 72.

12. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н. Визуальное и имитационное моделирование для экспресс - оценки ресурсоемкости технологических и управленческих процессов // Глобальный научный потенциал.– 2014.– № 6 (39).– С. 64 - 72.

© Н. А. Ларькина, 2016

УДК 330.101

А.О. Лысенко

к.э.н., доцент

СГУПС

г. Новосибирск, Российская Федерация

Е.Б. Дуплинская

к.э.н., доцент

СГУПС

г. Новосибирск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ: К ПРОБЛЕМЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ТЕОРЕТИКО – КОНЦЕПТУАЛЬНЫМ И БЫТИЙНО – РЕАЛЬНЫМ

Современная цивилизация в своей основе, в идеологии и практике – «экономоцентрична». Следовательно, вызывает к обстоятельному системно–научному осмыслению происходящего в рамках этих процессов. У них своя история, генезис, развитие, подъем, упадок: за этим базирующийся на них футурологический опыт, по мере надобности, выходящий в социальной жизни, науке «из тени – к свету» (весьма значимый, поскольку, как известно, отрицательный в ней результат часто бывает просто бесценным) [1, с. 19]. Это опыт «правды жизни», отнюдь не являющейся полной истиной. Однако парадокс сознания заключается в том, что её следует искать, необходимо затем отстаивать.

Фиксация растущей (соответствующей велениям времени) роли экономического мышления требует, по справедливому замечанию академика Л. И. Абалкина, всестороннего, такого же «обстоятельного и конкретного выявления содержания, структуры и путей формирования последнего. И главное при этом не дефиниции, а анализ реальных жизненных ситуаций и проблем» [2, с. 8]. Это отражение объективного мира и, одновременно, попытка его нового сотворения средствами экономики. Попытка исторически изменчивая, продукт различных эпох, идеалов, целей, потребностей и возможностей; формулирования способов решения этой задачи хозяйственными методами. Внутренне противоречивая в своих идеях и практике, поскольку за этим стоят сложнейшие социальные процессы объективного и субъективного характера, мотивы которых все более усложняются, становятся более скрытыми, вуалируемыми как индивидуальным, так (что особенно важно) массовым сознанием. В которых программно–идеальное, задуманное,

целеполагающее не слишком часто совпадает с реальным. Экономическое мышление формируется двумя основными путями: «Первый из них связан с непосредственным воздействием на сознание, второй – с целенаправленным изменением объективных условий, которые определяют во многом тип мышления» [2, с.37]. Это должна быть диалектически точно связанная структура их взаимодействия, поскольку разрыв или противодействие между ними дает, с неизбежностью, негативный результат. Именно подобное несогласование приводит к кризисно–системной ситуации, когда сознание экономических субъектов распадается, расщепляется в результате наращивания глубочайших противоречий между желаемо–декларированным и происходящим, наличествующим.

Экономика теряет связь с жизнью, предпочитая прятаться, уходить от действительности путем сосредоточения вокруг узкоприкладных вопросов. Такая «страусиная тактика» только консервирует и обостряет экономические проблемы. Примеров можно приводить много и убедительно, что однако не способствует их решению, а сами они приобретают глобальный (уже не только и не столько экономический), всеобщее цивилизационный характер.

Современной экономической мысли, вслед за мыслью философской, предлагается и во многом только остается спорить: путь, выбранный человечеством, – прогресс или регресс? Западная цивилизация (от слова «civitas» – город) – продукт города, с его экономическим детерминизмом, миром техники и технологий, ratio; на постоянном отрицании прежних традиций, ценностей, нарастающей идее мощи и господства, культе индивидуально–личностного. Она, в конечном счете, «переваривает» и личностное, частное, и свободу, оборачиваясь их имитацией. Лозунги цивилизации: «Знание – сила!», «Жизнь – борьба!», под которыми была «оседлана» человеческая история, грозят «загнать ее насмерть», не оставляя шансов, места подлинно человеческому: духовному. С концом, по Н. Кондратьеву, смешанного село–городского образа жизни, аграрно–индустриальной экономики (просуществовавшей более 10 тыс. лет), умирает и нравственное чувство: базис прежнего права – «компас общественного мнения». Истина – то, что может быть использовано, выгодно; справедливость – удел слабых. Вместе с «союзом рабочих и крестьян» уходят общинные мораль, психология, христианские ценности в целом. Прежняя социализация личности, основанная на двух «китах» (семье и работе) в этих условиях отрицается, поскольку уже воспринимается как способ превращения человека в своеобразный «социальный автомат».

Не случайно наиболее адаптированной к «реформам» оказалась криминально–уголовная среда (по причине неприятия этих общественных установлений, а также приспособленности к социуму, полному врагов, борьбы, опасностей, угроз, требующему соответствующей «морали», превозносящей личностную хватку, смелость, хитрость, властолюбие, готовность к насилию). Общество и получило ее, разумеется, в завуалированной, скрытой за «демократической» фразой, форме. Неготовые, неспособные принять подобную «идеологию понятий», оказались за бортом общества, его экономики, вне системы «успешности». Популярным оказывается мнение, что на выходе из советского пространства был человек, которого вообще ни к чему призвать нельзя, плохо воспринимающий вызовы времени. Западные же страны никогда такой степени деморализации не достигали. Здесь можно и нужно поспорить по поводу современных

проблем Запада (его экономика, жизнь в целом давно основаны на «постхристианской», протестантской морали, не принимающей, а запредельно возвышающей дело – «бизнес», процесс получения выгоды, прибыли).

Капитал не просто, а активно противостоит производительным силам, внедрившись в них поверхностно, в сферу распределения. Он овладевает прибавочным продуктом, приписывая себе все его финансово-экономические достижения. В условиях подобного поверхностного «экономоцентризма» порождается ложное сознание-ощущение, что это глава любого производственного процесса. Отсюда естественная ориентация, уход из него лучших кадров, что порождает деиндустриализацию, кризис производства. Разрушение сознания производящего субъективного фактора, ищущего «место под таким солнцем». У деиндустриализации имеются существенные отрицательные следствия: город – производственный центр – формировал облик работника достаточно высокой квалификации, общекультурной потенции. Фабрика, завод – были своеобразными градообразующими социокультурными центрами, сегодня их место занял рынок. Торговля как сфера социальной деятельности (мягко говоря) не может претендовать на эту функцию, снижая квалификационные и гуманитарные требования к работнику.

Человечество очень рано было разочаровано в способности собственного разума навести порядок в хаосе желаний, страстей, потребностей, устремлений [3, с.191]. Человеческая деятельность, как утверждали еще древние мыслители, основана на числе: значит, считающем мышлении. Современная цивилизация, экономика в ней, довела эту логику до абсурда. Сначала число–прибыль, любой ценой, затем все от них производное; в результате, «облако бессмысленности», «пустоты», утраты здравого смысла. Кризис общественного, группового и личного сознания, порождающий «неподлинное деяние».

Главный вопрос, который возникает при этом, что это такое: требование начала новой истории или неизбежное продолжение, логическое завершение, конец – старой? Разумеется, ответ способна дать лишь сама история, но выбор предстоит сделать человеку, не только просчитав, но и до конца прочувствовав, в пределах своего жизненного пространства, возможные «плюсы» и «минусы» навязываемого, как сегодня говорят, «проекта». Что, кстати, совсем не просто, поскольку процессы разрушения традиционных ценностей принципиально заменяют структуру, а значит, сам характер, тип личности, общества в целом. К тому же эти изменения быстротекущи, потому с трудом фиксируются, медленно осознаются не только обыденным, но и научным сознанием, фактически столкнувшимся со сложнейшими задачами сущностно-мировоззренческого порядка – проблемами становления качественно иной цивилизации.

Еще М. Хайдеггер выделил, как известно, два типа мышления: «считающее» и «осмысливающее». При этом он зафиксировал возрастающее противоречие между ними, ставшее особенно заметным в веке минувшем, всецело определяющим во всех сферах нынешней человеческой деятельности. «Все что наличествует в мире...существует как уже осмысленное и осмысливаемое, осмысливаемое в человеческой деятельности, и в ней становящееся тем, что оно есть» [4, с.76]. Осмысленное и осмысливаемое – первично, ими наделено всё сущее, в том числе, и экономическое мышление. Критерий выгоды, полезности стал абсолютным и для «реалистического» капитализма (экономическая эффективность на базе «интенции на себя», индивидуализма) и для недавно ушедшего от

нас «идеалистического» социализма (с его акцентом на общественную полезность личности). «Человек экономический» – считающий все и вся – доминирует в современном мире, и от этого, разумеется, нельзя уйти сегодня, следует быть готовым к господствующим реалиям. Учиться считать, чтобы выжить и, по возможности, преуспеть. Эта задача остается основополагающей для современной вузовской системы подготовки кадров.

Главная проблема, однако, повторяем, в другом: просматриваемся тупике современного бытия в целом. С «победой либерализма» уходят прежде высокочтимые идеалы демократии, вновь выдвигая на авансцену истории древний закон: «господство – подчинение», отдавая все права «элите», оставляя «плебсу» только обязанности. Однако при этом парадоксальным образом и первые (власть), и вторые (народ) всё больше превращаются в функцию; в функцию, зависящую от денег. Порождает творческую непродуктивность и непрофессионализм нынешних кадров разного уровня, что «подкрепляется» и материально. Налицо «отсчет с конца», политика, основанная на «урезании и коммерциализации» образования, изъятии обязательств государства перед ним.

Создается ощущение, как бы не хотелось так думать, закрепляя, утверждая свой статус, «элита» видит главную возможность для этого в снижении общего интеллекта, потенциала, а значит, возможностей, претензий управляемого ею социума. В таком случае, ответ со стороны общества может, должен быть только одним: выработка образовательной альтернативы, действительно необходимой современному человеку – общественному, гражданскому и «экономическому». «Весь опыт послевоенного развития, – пишет Д. С. Львов, – свидетельствует: на лидерство в современном мире могут претендовать страны с наиболее высоким уровнем образования» [5, с. 4]. Последнее просто невозможно без системы воспроизводства интеллектуальной, высококвалифицированной элиты и соответствующих ей исполнительских кадров.

Сегодня кризис российских реформ общепризнан, их защищают только те, кто принимал, причастен к способам, методологии их разрешения [6, с. 78–79]. Уровень их экономического мышления вызывает не только озабоченность, но и тревогу за судьбы страны. Но и сама экономическая наука должна, обязана уйти из замкнуто – узкого, «кабинетного» уровня, начать работать на разрешение реальных запросов жизни. Обрести собственные ценностные ориентиры и целевые задачи.

Список использованной литературы:

1. Лысенко А. И., Лысенко А. О. Современная футурология: из «тени» – к инновационно – ориентированной, «открытой» науке // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. 2011. № 25. С. 19 – 24.
2. Абалкин Л. И. Новый тип экономического мышления. – М.: Экономика, 1987. 191с.
3. Лысенко А.О., Дуплинская Е.Б. Нравственно-исторический опыт буржуазной реформации на фоне современных реалий (коллизии и аналогии) // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2014. № 19–20. С. 191–195.
4. Хайдеггер М. Работы и размышления разных лет. – М.: Издательство «ГНОЗИС». 1993. 464 с.
5. Львов Д. А. Какая экономика нужна России? // Российский экономический журнал. 2002. № 11 – 12. С. 3 – 15.
6. Абалкин Л. И. Современное состояние экономического мышления в России // Российский экономический журнал. 2002. № 11 – 12. С. 78 – 84.

© А.О. Лысенко, Е.Б. Дуплинская 2016

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Рыночные отношения привнесли в понятие экономической деятельности компании новые аспекты. Теперь под такой деятельностью понимается не только основное производство, хотя оно и остается доминирующим в экономическом облике предприятия, но и совокупность взаимосвязанных видов деятельности, напрямую не связанных с конечным экономическим результатом. Наиболее известными из них являются:

- 1) проведение маркетинговых исследований состояния рынков источников сырья, готовой продукции, рабочей силы, источников информации и т. п.;
- 2) реализация финансовых схем восполнения оборотных средств технологического производственного процесса;
- 3) обеспечение инвестиционных проектов финансовыми ресурсами;
- 4) осуществление внеэкономического контроля над предприятием, основанного на праве собственности на это предприятие, и т. п. [2, с. 276]

Поэтому достижение экономических результатов в деятельности компании сопряжено с решением ряда совершенно конкретных, хотя и разноплановых задач.

1. Обеспечение имущественных прав собственника акционерного общества. Под этим понимается осуществление взаимосвязанных мероприятий, которые обеспечивают акционеру возможность эффективного контроля над функционированием общества даже в случае, если принадлежащий акционеру пакет акций не является контрольным или блокирующим [3, с. 13].

Степень влияния акционера на деятельность акционерного общества зависит от количества акций, принадлежащих их владельцу. Согласно российскому законодательству обладание различным количеством акций в процентном отношении от величины оплаченного уставного капитала общества предоставляет инвестору различные права. Эти права оговорены в Федеральном законе «Об акционерных обществах» [6, с. 231].

Кроме того, владелец 10 % акций имеет право требовать:

- созыва внеочередного общего собрания акционеров;
- проверки финансово - хозяйственной деятельности общества;
- ознакомления со списком участников общего собрания акционеров.

Таким образом, задачи, стоящие перед акционером в управлении компанией, сводятся к:

- удешевлению контроля над акционерным обществом;
- предотвращению потери прав, предоставляемых имеющимся у акционера пакетом акций;
- приобретению дополнительного количества акций;
- возможности быстрой продажи пакета акций без существенной потери в цене.

Значительный пакет акций, принадлежащий акционеру, представляет собой значительную финансовую ценность. Замораживать данный капитал представляется нецелесообразным. Поэтому удешевление контроля над акционерным обществом является при значительных размерах пакета акций актуальной задачей [5, с. 75].

2. Защита акционерного общества от враждебных действий против его экономического состояния. Конкурентное соперничество может вылиться в достаточно серьезное противостояние, при котором происходит посягательство в той или иной форме на экономические интересы одного из акционерных обществ [7, с. 112].

В рыночной экономике приобретение предприятия или слияние нескольких предприятий является достаточно обычным явлением. Однако, если процесс поглощения происходит без согласия того предприятия, которое приобретается, этот процесс носит название «враждебного поглощения» или «враждебной аквизиции» (от английского слова acquisition, что означает «поглощение, слияние»).

Список используемой литературы

1. Аксаев Ф.Э., Казаков В.В. Инвестиционный критерий в обеспечении конкурентоспособности региона в период мирового экономического кризиса // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 345. С. 130 - 132.
2. Антипина О.В. Социальные аспекты инновационного развития муниципальных образований // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. 2010. № 1. с. 276.
3. Будаева М.С. Необходимость расчета стоимостных характеристик процессов // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 5 - 5. С. 12 - 16.
4. Дракер. П. Управление, наделенное на результаты. М. 2013
5. Нечаев А.С. Методические подходы при использовании лизинговой формы финансирования // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально - экономические науки. 2009. Т. 9. № 2. С. 74 - 77.
6. Питере Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М. 2014.
7. Прокопьева А.В. Алгоритм процесса управления рисками в инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 2. С. 112.
8. Санталайнен Т. Управление по результатам. М. 2009

© Марин А.А., 2016

УДК 330

Т. Г. Масюкова

Студентка 4 курса.

Факультет экономики и управления

Оренбургский государственный университет

Г. Оренбург, Российская Федерация

О СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ «РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ» И «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» В ЭКОНОМИКЕ

Показатели эффективности и результативности обладают высокой значимостью для деятельности любого предприятия, так как характеризуют уровень его жизнеспособности, поэтому необходимо регулярно измерять их и отслеживать динамику, в целях

своевременного контроля над результатами деятельности. В противном случае отрицательные показатели эффективности и результативности могут привести к серьезным последствиям для будущего предприятия, что может привести к необходимости применения антикризисных мер, а может и к ликвидации компании.

Несмотря на высокую значимость данных показателей для деятельности предприятия, на практике их зачастую путают или используют как синонимы. Необходимо развести эти два понятия. В соответствии с официальным источником, таким как ГОСТ ISO 9000 - 2011 под результативностью понимается степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов. В свою очередь, эффективность – связь между достигнутым результатом и использованными ресурсами [1, с. 65].

Помимо того что на практике данные понятия зачастую не разграничивают, так и в обзоре экономической литературе сложно выделить единое мнения по поводу их толкования. В результате исследования ряда мнений отечественных и зарубежных ученых, можно сделать вывод, что в большинстве случаев «результативность» и «эффективность» рассматриваются как взаимодополняющие категории, при чем если результативность – умение выбрать основную цель, то эффективность – умение верно использовать ресурсы для достижения цели [2, с. 41].

Антон Владимирович Сериков, кандидат социальных наук, в своих работах рассматривает понятие «результативность» как составляющую часть эффективности. Он отмечает: «...эффективность – это комплексный показатель бизнес - процесса, который характеризуется такими свойствами, как результативность, ресурсоёмкость и оперативность. При этом под результативностью следует понимать способность процесса давать нужный результат [3, с. 13].

Интересную точку зрения по этому вопросу сформировал Питер Друкер, известный экономист, один из самых влиятельных теоретиков в области менеджмента. Он выделяет следующие отличительные признаки исследуемых терминов. «Результативность» он определяет как «делать правильные вещи», а «эффективность» - «делать вещи правильно». С первого взгляда эти два определения больше похожи на «игру слов», но на самом деле несут в себе глубокий смысл.

Невозможно определить какой из показателей несет большее значение для деятельности предприятия, так как они одинаково важны, но, по мнению Питера Друкера, вначале все же необходимо определиться с выбором стратегии, с целевым ориентиром деятельности, а затем – достигнуть поставленных целей с минимально возможными затратами, то есть эффективное применение существующих ресурсов обязательно приведет к намеченному результату [4, с. 29].

Для измерения эффективности какого - либо процесса важно уметь определять затраты на выполнение этого процесса, но, важно отметить, что одни лишь низкие затраты указывают на мнимость высокой эффективности, так как, по мнению многих специалистов, не являются длительным конкурентным преимуществом компании. Поэтому показателем эффективности является комплексность оценки понесенных затрат и полученных результатов. В свою очередь, для того чтобы измерить результативность деятельности, необходимо иметь четко определенную стратегию и цель, в противном случае у нас не будет точки отсчета для ее оценки.

Таким образом, не существует единого мнения по вопросу соотношения понятий «эффективность» и «результативность», но, тем не менее, обобщая различные точки зрения отечественных и зарубежных ученых, можно сделать вывод, что указанные категории являются взаимозависимыми и взаимодополняющими, но однако они не являются тождественными. Необходимо разграничивать эти категории и понимать, что результативность дает возможность четко установить главные и второстепенные цели, в также определить стратегию функционирования организации или предприятия на основе анализа показателей эффективности, а эффективность характеризует взаимосвязь между затраченными ресурсами и достигнутыми результатами.

Список использованной литературы:

1. Гуланова Е.А., Методологические и методические основы управления качеством. – М.: Изд - во Российской таможенной академии, 2013.
2. Бондаренко А.В., Соотношение понятий «результативность» и «эффективность». Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2014 № 1.
3. Сериков А.В., Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление. Экономический вестник – 2014 № 3.
4. Друкер П.Ф., Управление, нацеленное на результаты. – М.: Технологическая школа бизнеса.

© Т.Г. Масюкова 2016

УДК 657.1

К.А.Матвеева

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Казанского ГАУ,
г. Казань, Российская Федерация

З.К.Мустафина

студент 4 курса
Казанского ГАУ
г. Казань, Российская Федерация

РОЛЬ ЗАВЕРШАЮЩИХ СТАДИЙ В ФОРМИРОВАНИИ КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В сельском хозяйстве в формировании конечных результатов особенно важную роль играют завершающие стадии технологических работ. Важно отметить, что в земледелии требуется качественно и в быстрые сроки провести все предыдущие работы. Но если хозяйство запоздает с уборкой, растянет ее, если уборка будет проведена некачественно, то неизбежны большие потери урожая. А значит, по существу, теряется соответствующая часть труда и средств, которые были затрачены на предыдущих этапах.

Все это показывает, какое неизмеримо большее, чем в промышленности, значение имеют здесь завершающие стадии в определении конечных результатов. Если на конвейере промышленного предприятия последняя операция будет выполнена не на должном уровне, то это снизит качество готового изделия. При обнаружении дефекта его часто можно исправить. А в сельском хозяйстве дефект, допущенный на завершающей стадии (уборка урожая) уже нельзя исправить, он ведет к прямым необратимым потерям продукции.

В сельском хозяйстве и в системе всего агропромышленного комплекса важное место в формировании конечных результатов имеет хранение продукции. В любой отрасли хранение продукции выступает как завершающая стадия. И на промышленных предприятиях организация этой работы имеет большое значение. Хорошая постановка дела позволяет сохранить качество продукции. Но в сельском хозяйстве и в последующих звеньях АПК организация хранения продукции играет особо важную роль, что связано со спецификой самой продукции. Если в предприятиях недостает хороших хранилищ для зерна, картофеля, овощей, то часть собранного урожая пропадает, ухудшается качество продукции. Теряются и большие средства, вложенные в выращивание этого урожая.

В современных условиях экономики анализу финансового положения предприятия уделяется очень важная роль, в связи с тем, что деятельность каждого отдельно хозяйствующего субъекта является предметом внимания участников рыночных отношений, заинтересованных в результате его функционирования. Поскольку финансовое положение организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его денежных и финансовых ресурсов, то в рыночной экономике оно отражает конечные результаты деятельности предприятия. Чтобы не допустить банкротства предприятия и сохранить его конкурентоспособность, нужно четко знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные и заемные средства.

Прибыль является одним из основных показателей экономической деятельности предприятия. Прибыль – это разница между выручкой от реализации и затраты на производство и продажу. Если расходы превышают доходы, то предприятие получает убыток. Конечный финансовый результат работы, как правило, является прибыль. Однако, в процессе работы над бизнес - операций предприятия могут возникнуть и убытки, которые приводят к снижению прибыли и рентабельности.

Размер прибыли играет важную роль в деятельности предприятия. Пути увеличения прибыли: повышение цен на товар; уменьшение издержек на производство продукции; увеличение объема производства и реализации продукции. Одним из основных показателей, характеризующих деятельность сельскохозяйственных предприятий, является производство сельскохозяйственной продукции. От его величины зависят объем реализации продукции, уровень ее себестоимости, уровень рентабельности, сумма прибыли, платежеспособность предприятия, его финансовое положение и другие экономические показатели. Следовательно, анализ хозяйственной деятельности следует начинать с изучения объема производства.

Итак, формирование конечных результатов сельскохозяйственного производства охватывает ряд тесно связанных этапов, каждый из которых вносит свой вклад в суммарный эффект, который оценивается на самой завершающей стадии движения продукта до потребителя.

Список использованной литературы:

1. Володина Н.Г., Бойко О.В. Учет финансовых результатов деятельности и распределения прибыли в сельскохозяйственных потребительских кооперативах // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - 2012. - №4 - с.36.
2. Низамутдинов М.М., Мавлиева Л.М. Финансово - экономические результаты деятельности сельскохозяйственных формирований Республики Татарстан в 2014 г. // Проблемы развития аграрного сектора в условиях экономических санкций, импортозамещения: вопросы стратегии и тактики. Сборник научных статей. Выпуск 9. – Казань: «ЗнакС» - 2015 – С.78 - 81.
3. Нуриева Р.И. Особенности признания в составе доходов государственных субсидий в сельском хозяйстве согласно международным стандартам. / Нуриева Р.И. // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 112 - 113.
4. Фахретдинова Э.Н. Признание выручки при подготовки отчетности при МСФО / Э.Н. Фахретдинова, Э.И. Гумерова // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 13 частях. 2015. С. 155 - 156.

© К.А.Матвеева, З.К.Мустафина, 2016

УДК 657.22

А.А. Мочалова

студентка

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

М.В. Стафиевская

Канд. экон. наук, доцент

Институт экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

В Великобритании система бухгалтерского учета всегда развивалась независимо от государства. Под влиянием ряда факторов происходило формирование национальной системы учета[1,2]. Это такие факторы как:

- национальные особенности;
- традиции бизнеса;
- юридическая среда;
- налоговое законодательство;
- связь с другими странами и системами бухгалтерского учета и отчетности;
- влияние профессиональных бухгалтерских организаций[3,4].

Профессиональные бухгалтеры в Великобритании имеют утилитарный взгляд на характер информации, который раскрывается в бухгалтерской отчетности[5,6].

В отличие от России в Великобритании бухгалтерская деятельность не регулируется государством так детально. При этом британские юристы требуют установления строгих правил и стандартных форм отчетности[7,8].

Отчет о движении денежных средств – это важнейшая форма бухгалтерской отчетности. Она включает в себя:

- доходы от операционной деятельности,
- доходы от финансовых сложений;
- налоговые выплаты;
- инвестиционную деятельность;
- источники финансирования[9,10].

Собственный капитал является основным источником финансирования деятельности компаний в Великобритании. Как правило, финансирование долгосрочных проектов фирмы предпочитают из собственных средств, избегая по возможности банковские кредиты. Это основное отличие британского бизнеса от российского.

Список использованной литературы:

1. Сарычева Т.В. Сравнительный анализ структурных сдвигов в занятости населения региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2012. - № 2. - С. - 170 - 176.
2. Смирнов А.А. Производственная эффективность в современной экономике: сущность, содержание, формы проявления, показатели // Современное искусство экономики. - 2012. - № 1 (3). - С. 5 - 13.
3. Смирнов А.А. Взаимосвязь инвестиционной и инновационной политики современного развития экономических систем // Инновационное развитие экономики – 2014 - № 2 (19) - С. 79 - 82.
4. Стафиевская М.В. Бухгалтерский учет рисков в коммерческих организациях // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - № 35. - С. 16 - 29.
5. Стафиевская М.В. Резервирование прямых убытков, как способ учета последствий бухгалтерских рисков страховщика // Финансы и кредит. - 2015. - № 17(641). - С. 53 - 58.
6. Stafievskaya M.V., Sarycheva T.V., Nikolayeva L.V., Vanyukova R.A., Danilova O.A., Semenova O.A., Sokolova T.A. Risks in conditions of uncertainty // Mediterranean Journal of Social Sciences. - 2015. - Т. 6. - № 3. - С. 107 - 114.
7. Стафиевская М.В., Ларионова Т.П. Внутрихозяйственные резервы снижения бухгалтерских рисков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2015. - № 1 (30). - С. 208 - 210.
8. Стафиевская М.В., Ларионова Т.П. Теоретические аспекты управления информационными рисками в условиях неопределенности. Перспективы развития науки Международная научно - практическая конференция. Ответственный редактор: А.А. Сукиасян. г. Уфа, Респ. Башкортостан, 2014. С. 145 - 147.
9. Стафиевская М.В. Концептуальные основы бухгалтерского учета рисков в страховых организациях: монография / Мар.гос.ун - т; М.В. Стафиевская. - Йошкар - Ола, 2015. - 152с.
10. Швецов М.Н. Концепция учетно - аналитического обеспечения управления образовательной организацией // Экономические науки. 2008. - № 44. - С. 172 - 176.

© А.А. Мочалова, М.В. Стафиевская, 2016

КОНТРОЛЬНО - КАССОВАЯ ТЕХНИКА: НАЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Контрольно - кассовая техника (далее ККТ) – это контрольно - кассовые машины, которые имеют фискальную память, программно - технические комплексы, электронно - вычислительные машины [1, с. 35]. Использование ККТ различно. ККТ применяется при осуществлении расчетов с использованием платежных пластиковых карт и наличных денежных расчетов с покупателями.

ККТ в Российской Федерации – это своеобразный государственный контрольный инструмент за налично - денежным оборотом при фиксации и оприходованию выручки. В других странах данная технология используется для контроля продавцов и упрощения расчетов.

Сегодня кассовый аппарат состоит из дисплея, клавиатуры и печатающего устройства, которое печатает на специальной бумажной ленте.

Кассовый аппарат используется при расчетах за выполненные услуги и проданные товары. Основная задача – фиксация сделки купли - продажи, которая отражается на бумаге (кассовом чеке).

Рассмотрим основную классификацию фискальных аппаратов. Кассовые аппараты бывают фискальные (используются в государствах, где действует фискальное законодательство) и нефискальные [2, с. 200]. Основное отличие фискальных кассовых аппаратов – наличие фискальной памяти (носителя информации), данные из которых нельзя удалить, а также другими особенностями конструкции, регламентированными местным фискальным законодательством. В фискальной памяти накапливаются данные об операциях, совершенных при помощи данного кассового аппарата.

В Российской Федерации правила использования кассовых аппаратов регламентируются законом №54 - ФЗ «О применении контрольно - кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» [3].

Фискальная память - комплекс программно - аппаратных средств в составе контрольно - кассовой техники, который обеспечивает постоянную некорректируемую регистрацию и энергонезависимое длительное хранение итоговой информации, что необходимо для полного учета наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт в целях правильного исчисления налогов.

На территории Российской Федерации могут использоваться только те модели ККТ, которые включены в Государственный реестр контрольно - кассовой техники.

При продаже (реализации) товаров покупателям выдается чек или вкладной (подкладной) документ, напечатанный ККТ, в котором должны быть указаны следующие реквизиты:

- признак фискального режима (обозначается ФР или Ф);
- порядковый номер чека;
- идентификационный номер организации - налогоплательщика (ИНН);
- наименование торговой организации;
- заводской номер ККТ;

- дата и время покупки;
- стоимость покупки;

Чеки, контрольные ленты и другие документы, предусмотренные техническими требованиями и печатаемые с помощью ККТ в фискальном режиме, должны иметь отличительный признак (обычное обозначение: ФР или Ф), указанный в технических требованиях к фискальной (контрольной) памяти.

Выдаваемые покупателям квитанции, счета, товарные чеки и другие документы не освобождают индивидуальных предпринимателей и торговые организации от применения ККТ. Применение контрольно - кассовой техники при осуществлении денежных расчетов является обязательным, независимо от целей приобретения товара. Обязанность применять ККТ распространяется и на случаи, когда денежные расчеты осуществляются с покупателями, приобретающими товары для последующей перепродажи.

Любая покупка, осуществленная в организации розничной торговли, фиксируется при помощи контрольно - кассовой техники. И независимо от того, получил ли продавец от покупателя наличные деньги или последний рассчитался пластиковой картой, сумма покупки будет зафиксирована на ККТ.

При этом суммы наличных денежных средств, сданных кассиром - операционистом в конце дня, не будут совпадать с показаниями суммирующего счетчика ККТ. Эти суммы будут расходиться на сумму выручки от продажи товаров с использованием пластиковых карт, ведь при использовании такого вида расчетов торговая организация не получает наличные деньги.

Список использованной литературы

1. Алексеева Д.Г., Андреева Л.В., Андреев В.К. Российское предпринимательское право. Под ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. - М.: Велби, Проспект, 2010. - 1072 с.
2. Морозова М. А. Работа на контрольно - кассовой технике и расчеты с покупателями: учебник для нач. проф. образования. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 192 с.
3. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54 - ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О применении контрольно - кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" // СПС «Консультант Плюс».

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 336.221

Б. Д. Никифоров

студент 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВО «НГУЭУ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА: СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Для эффективного развития малого бизнеса с 1 января 2013 г. была введена новая система налогообложения – патентная система налогообложения как специальный налоговый режим [1, с. 325], целями которого являлись:

- выведение лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, но не зарегистрированных в качестве ИП, из «теневого сектора» экономики;
- упрощение схемы расчетов и уплаты налогов.

Патентная система налогообложения (далее также ПСН) вводится в действие законами субъектов РФ и применяется на территории того субъекта РФ, который указан в патенте.

Основными условиями [2] для применения патентной системы налогообложения является то, что:

- она применяется только индивидуальными предпринимателями;
- средняя численность наемных работников не должна превышать за налоговый период 15 человек по всем видам деятельности, осуществляемым индивидуальным предпринимателем;
- только по тем видам деятельности, которые указаны в Главе 26.5 НК РФ и указаны в законе субъекта РФ;
- расчет налога осуществляется сразу и указывается в патенте;
- расчет налога зависит не от реальных показателей деятельности индивидуального предпринимателя, а рассчитывается как произведение потенциально возможного дохода (установленного законом субъекта РФ) на ставку 6 %.

- доходы от реализации с начала календарного года не должны превышать 60 млн р.;
- ПСН не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договоров простого товарищества (договоров о совместной деятельности), договоров доверительного управления имуществом (п. 6 ст. 346.43 НК РФ).

Для получения патента индивидуальному предпринимателю необходимо подать соответствующее заявление в налоговую инспекцию по месту жительства. В пятидневный срок с момента получения заявления инспекция должна выдать предпринимателю патент или уведомить его об отказе в выдаче такового.

Основанием для отказа в выдаче патента может послужить [2]:

- 1) несоответствие вида деятельности, указанного в заявлении, тем видам деятельности, что приняты региональным законодательством;
- 2) отражение в заявлении срока действия патента, не предусмотренного Налоговым кодексом;
- 3) нарушение условия перехода на ПСН (при утрате права на применение патента – повторное применение ПСН только со следующего года);
- 4) наличие недоимки по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения.

К преимуществам патентной системы налогообложения [2], которые выгодны для налогоплательщиков, относятся следующие:

- 1) освобождение (в соответствии с п. п. 10 и 11 ст. 346.43 НК РФ) индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, от обязанностей по уплате налога на доходы физических лиц (в определенной части), налога на имущество физических лиц (в определенной части), налога на добавленную стоимость (с учетом ограничений, предусмотренных ст. 346.43 НК РФ);

- 2) отсутствие обязанности ведения бухгалтерского учета, а ведение только налогового учета доходов;

- 3) отсутствие необходимости представлять налоговую декларацию по налогу;

- 4) возможность осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно - кассовой техники при условии выдачи по требованию покупателя (клиента) соответствующего документа;

5) четкость в определении сроков действия патента (по выбору индивидуального предпринимателя это может быть период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года) и в тоже время уплата фиксированной суммы налога (если патент получен на срок менее календарного года, налог рассчитывается путем деления указанного дохода на двенадцать месяцев и умножения полученного результата на количество месяцев срока, на который выдан патент);

6) прозрачность и простота процедуры постановки и снятия с учета в налоговом органе индивидуального предпринимателя, применяющего патентную систему налогообложения.

В заключение необходимо отметить, что патентная система налогообложения, вступившая в силу с 1 января 2013 года, является достаточно “молодым” налоговым режимом и, конечно, в дальнейшем будет подлежать корректировке и дополнению. Однако уже сейчас можно говорить о несравненном преимуществе данной системы - ее простоте, а также экономической эффективности ее применения для целого ряда индивидуальных предпринимателей.

Список использованной литературы

1. Маршавина Л. Я., Чайковская Л. А. Налоги и налогообложение: учебник для прикладного бакалавриата — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 503 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) // СПС «Консультант Плюс».

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 338.24

Б. Д. Никифоров

студент 3 курса экономического факультета

ФГБОУ ВО «НГУЭУ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Эффективная рыночная экономика - экономика, которая функционирует на принципах рыночных отношений, предпринимательского подхода, когда каждый покупатель свободен в личном выборе товаров, а каждый предприниматель имеет альтернативы в выборе сферы приложения своего капитала и труда. Одно из главных показателей эффективности рыночной экономики – это ориентирование на удовлетворение спроса населения.

Рассмотрим характерные особенности рыночной системы [2, с. 172].

Во - первых, динамика экономической системы определяется платежеспособным спросом, когда только платежеспособный спрос потребителей (а не объем возможного предложения товаров и услуг) лимитирует объемы общественного производства.

Во - вторых, существуют для всех агентов рыночных отношений (государства, фирм и домашних хозяйств) жесткие бюджетные ограничения.

В - третьих, под влиянием конъюнктуры рынка структура экономики при этом рационализируется.

В - четвертых, государство в этих условиях действует в рамках общеэкономической конъюнктуры, устанавливая и контролируя правила игры на рынке, стремясь, прежде всего, развивать "отрасли прорывных технологий", чтобы в условиях НТР не отстать от стран - конкурентов.

Для создания наиболее оптимальных условий для существования малого и среднего предпринимательства государство ставит перед собой следующие задачи:

- создание условий для использования малыми предприятиями бездействующих и недогруженных основных фондов,
- создание условий для развития кооперации малого предпринимательства с крупным производством,
- формирование благоприятного порядка налогообложения организаций, входящих в инфраструктуру поддержки малого предпринимательства,
- введение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности,
- концентрация ресурсов государственной поддержки на формирование в малом бизнесе высокотехнологичного товаропроизводящего и инновационного секторов экономики,
- создание нормативной базы, обеспечивающей государственную поддержку инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства, а также привлечения для этих целей иностранных кредитов.

В ходе экономических преобразований в нашей стране главной задачей становится создание эффективного собственника.

Считалось, что государственная собственность на средства производства обезличивает заинтересованность в эффективном их использовании. Исходя из этого, по мнению «либералов» необходимо провести разгосударствление собственности, передать ее в руки реальных хозяев, которые будут больше заинтересованы в ее эффективном использовании. К сожалению, следует отметить, что проблема создания эффективного собственника не была решена.

На современном этапе главными задачами в сфере управления государственной собственностью является [2, с. 174]:

- формирование эффективного механизма управления предприятиями, частично или полностью находящимися в государственной собственности,
- облегчение внешней нагрузки на государственные предприятия, связанной с выполнением ими несвойственных функций по содержанию обширной социальной сферы,
- завершение реорганизации всех федеральных унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, путем преобразования их либо в хозяйственные общества с бессрочным закреплением 100 % прав участия в уставном капитале, либо в федеральные «казенные» предприятия.

Антимонопольная политика проявляется в финансовом законодательстве, а именно в антимонопольных законах, которые и устанавливают определенные «правила игры» на рынке.

Большая часть таких законодательных актов доказывает высокую роль этих правовых документов для общества.

Безусловно, велика вероятность возникновения существенных убытков обществу при бесконтрольной монопольной власти. Это может выражаться в следующем: во - первых, установлением «рамок» в свободной рыночной конкуренции, что приводит к «нечестной борьбе» и банкротству мелких фирм, во - вторых, прекращением совершенствования продукта, в - третьих, определением монопольно высоких цен.

С другой стороны, антимонопольное законодательство не должно касаться производителей, которые не используют незаконные методы в конкуренции. Если такие случаи будут иметь место, то у предпринимателей не будет стимула для совершенствования своей деятельности.

Таким образом, государство является арбитром [1, с. 113], его основная задача – это выбор наиболее эффективного соотношения между конкурентными и монопольными отраслями.

Список использованной литературы

1. Морозова Т.Г., Дурдыев Ю.М., Тихонов В.Ф. и др. Государственное регулирование экономики: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 255 с.
2. Орешин В. П. Государственное регулирование национальной экономики : учеб. пособие / В. П. Орешин – М. : ИНФРА-М, 2000. – 268 с.

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 303.72

Б. Д. Никифоров

студент 3 курса экономического факультета

ФГБОУ ВО «НГУЭУ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОГНОЗНЫЙ АНАЛИЗ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ЗНАЧЕНИЕ

Сегодня ни одна сфера жизни общества не может обойтись без прогнозов как средства познания будущего. Особое значение имеют прогнозы социально - экономического развития общества, предвидение последствий принимаемых решений, обоснование основных направлений экономической политики. Использование прогнозного анализа широко используется в экономической сфере, особенно в управлении бизнес - процессами.

Прогнозирование [1; с. 38] является одной из важнейших частей разработки управленческого решения, от которого в будущем будет зависеть успех и значительные результаты как какого - то определенного подразделения, так и всей организации в целом.

Цель прогнозирования [2; с. 215] состоит в создании научных предпосылок, включающих:

- научный анализ тенденций развития экономики;
- вариантное представление предстоящего развития общественного воспроизводства, учитывающее как сложившиеся тенденции, так и намеченные цели и задачи;
- оценку возможных результатов принимаемых решений;

- обоснование направлений (научно - технического и социально - экономического) развития для принятия управляющих решений;

- выбор наиболее оптимального пути развития из рассмотренных альтернатив с учетом анализа как объема издержек, так и полученной прибыли по выбранному управленческому решению.

Прогнозирование – это предсказание будущего на основании накопленного опыта и текущих предположений относительно него. Прогнозирование является сложным процесс, в ходе которого необходимо решать большое количество различных вопросов.

Прогноз — это комплекс аргументированных предположений, выраженных в качественной и количественной формах, относительно будущих параметров экономического объекта.

Прогнозный анализ – анализ, который проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, а также для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана, предупреждения нежелательных результатов.

Резюмируя представленные определения понятия «прогноз» и «прогнозирование» можно сделать следующие заключения:

- результаты, полученные в ходе составления прогнозов, могут являться информационным источником принятия управленческих решений (в том числе стратегических), в частности обеспечивая основу для анализа и планирования;

- для составления прогнозов могут использоваться данные прошлых периодов, информация о текущем состоянии дел на предприятии, а также положения планов развития предприятия при прогнозировании деятельности принимаются в расчет не только внутренние, но и внешние факторы.

К основным задачам прогнозного анализа [3; с. 200] относятся:

- выявление основных научно - технических, экономических и социальных тенденций, которые оказывают влияние на потребность в тех или иных видах полезного эффекта;

- разработка прогноза рыночной потребности в каждом конкретном виде потребительной стоимости в соответствии с результатами исследований в сфере маркетинга;

- выбор показателей, которые оказывают существенное влияние на величину полезного эффекта прогнозируемой продукции в условиях рынка;

- прогнозирование показателей качества новой продукции во времени с учетом влияющих на них факторов;

- выбор метода прогнозирования и периода поправки прогноза;

- прогноз организационно - технического уровня производства по стадиям жизненного цикла продукции;

- оптимизация прогнозных показателей качества по критерию максимального полезного эффекта при минимальных совокупных затратах за жизненный цикл продукции;

- обоснование экономической целесообразности разработки новой или повышения качества и эффективности выпускаемой продукции исходя из наличных ресурсов и приоритетов.

Таким образом, прогнозирование является специфическим видом научно - прикладного анализа. Отличие его от обычного анализа заключается в том, что он нацелен на будущее; вторая важная черта – учет неопределенности, связанный с этим будущим. Под прогнозом понимается система научно обоснованных представлений о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях его развития. Прогноз выражает предвидение на уровне конкретно - прикладной теории, в то же время прогноз неоднозначен и носит вероятностный и многовариантный характер. Процесс разработки прогноза называется прогнозированием.

Список использованной литературы

3. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2007. - 260 с.
4. Смирнов Э. А. Управленческие решения: Учебник для вузов. - М.: ИЦ РИОР, 2009. - 362 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: Учебник. 6 - е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2008. - 344 с.

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 368.01

Б. Д. Никифоров

студент 3 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «НГУЭУ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ СТРАХОВАНИЯ

Страхование – важнейший элемент рыночной инфраструктуры, неотъемлемый компонент экономической и социальной сферы, непосредственно затрагивающий интересы общества, граждан, хозяйствующих субъектов, обеспечивающий защиту их имущественных интересов, нарушенных в результате различных неблагоприятных факторов.

Сущность страхования проявляется в его функциях. Страхование выполняет следующие функции [1, с. 56]:

- рисковая функция - перераспределение риска между участниками страхования;
- предупредительная функция - использование части средств на уменьшение вероятности наступления страхового случая;
- сберегательная функция - страхование используется для накопления денежных средств (страхование на дожитие);
- контрольная функция - контроль за формированием и использованием страховых фондов.

Страхование является одним из фундаментальных социально - экономических институтов. Возникновению страхования предшествовали различные причины, которые и

«заставили» людей вступать в определенные отношения, называемые сегодня определением «страховая услуга».

Какие же причины стали предпосылками страхования? Безусловно, это такие ситуации, которые подвергали человека к риску как имущественного, так и физического характера.

В истории становления страхования существует множество различных точек зрения [2, с. 115] по вопросу определения термина страхования. Рассмотрим несколько из них.

Одной из фундаментальных доктрин является теория страхового фонда, основанная на трудах Карла Маркса и Адольфа Вагнера.

По мнению К. Маркса, источником образования страхового фонда выступает прибавочная стоимость. Этот фонд создается "для того, чтобы иметь в распоряжении средства производства для устранения последствий тех чрезвычайных разрушений, которые вызываются случайностями и силами природы".

Основные идеи амортизационной теории страхового фонда были в наиболее общей форме сформулированы и научно обоснованы видным немецким ученым Адольфом Вагнером. Согласно идее Вагнера, страховой фонд создается путем постепенного перехода части стоимости средств производства на готовый продукт. Амортизационная теория страхового фонда характеризует закономерный процесс постепенного снашивания любого имущества. А. Вагнер указывал на то, что страхование отражает лишь общую вероятность наступления ущерба, которую нельзя заранее относить к каким - либо конкретным объектам.

Другой точки зрения придерживался представитель итальянской экономической школы Гоби. По его мнению, страхование - это механизм удовлетворения потребности в деньгах или в имуществе при их уменьшении или утрате. Данное суждение в страховой теории получило название "теория эвентуальной потребности". Таким образом, такой механизм, согласно данной теории, являлся предметом рассмотрения при наступлении случайных обстоятельств (event – событие).

Поэтому удовлетворение эвентуальной потребности - это не получение положительных результатов от обычной хозяйственно - бытовой сделки или иного обычного материального потребления, а удовлетворение потребностей, вызванных последствиями воздействия случайных факторов.

Третье мнение сформулировано в сущности теории переноса риска. Оно заключается в том, что при страховании имеет место передача риска от страхователя к страховщику. Под риском понимается возможность наступления неблагоприятных последствий в результате страхового случая.

Еще один блок, представляющий значительный этап в становлении теории страхования, - это «компенсационные теории страхования» («страхование ущерба», «страхование убытка», «страхование вреда»): все они рассматривают страхование как способ компенсации того вреда (убытка, ущерба), который причинен страхователю (застрахованному лицу) страховым случаем, носящим вредоносный характер.

Таким образом, мы можем наблюдать эволюцию теории страхования. Каждая из теорий обращает исследователя к определенным принципам, целям и задачам страхования как науки, главным обобщением и гарантом сегодняшнего времени которых выступает Законодательство РФ в области страхования.

Список использованной литературы

1. Богоявленский С. Б., Бородкина Л. И., Горулев Д. А. и др. Страхование : учеб. для бакалавров. Под ред. Л. А. Орланюк - Малицкой, С. Ю. Яновой ; Фин. ун - т при Правительстве РФ ; С - петерб. гос. ун - т экономики и финансов . - 2 - е изд., перераб. и доп. - М. : ЮРАЙТ, 2012 . - 869 с.
2. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2007. - 311 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) // СПС «Консультант Плюс».
4. Об организации страхового дела в Российской Федерации : федер. закон [утв. Президентом Российской Федерации 27 ноября 1992 г. № 4015 - 1] (с изм. и доп.) // СПС «Консультант Плюс».

© Б. Д. Никифоров, 2016

УДК 334.021

А.А.Островская, А.Н.Карнаух
ИПТИЭ РУДН

ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА РОССИЯ – БЕЛАРУСЬ

Союзное государство – Союз России и Беларуси – самый значительный интеграционный проект на пространстве СНГ, установивший смену центробежных тенденций на постсоветском пространстве. Сегодня Союзное государство считается наиболее успешным среди всех интеграционных образований на постсоветском пространстве. Российская Федерация (далее – РФ) и Республика Беларусь (далее – РБ) одними из первых государств на постсоветском пространстве, которые осознали необходимость более тесной двухсторонней интеграции.

На современном этапе развития Российская Федерация и Республика Беларусь сохранили достаточно большой научно - технический потенциал, унаследованный от Советского Союза, и в период 2000 - х годов государства внедряли механизмы, направленные на ускорение инновационных процессов, создание технопарков, фондов венчурного капитала, что значительно снизило отставание от развитых стран.

Союзное государство является примером сотрудничества и фундаментом для создания Таможенного союза и Единого экономического пространства. Важным будет отметить, что РФ и РБ являются не только субъектами Союзного государства, но и участниками других важных интеграционных проектов в рамках СНГ, например, ЕАЭС. Кроме того, на пространстве СНГ реализуется межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств - участников СНГ на период до 2020 г., активными участниками которой являются Российская Федерация и Республика Беларусь. На данный момент реализуются пилотные проекты, инициаторами семи из которых являются Российская Федерация и четырех – Республика Беларусь. Руководством государств осознается

значимость того, что совместная реализация проектов, направленных на создание инновационных технологий, значительно улучшит позиции РФ и РБ на мировой арене.

Одновременно, необходимо отметить, что реализация любого инновационного проекта, тем более межгосударственного, подразумевает вложение значительных финансовых ресурсов, поэтому стимулирование инновационного развития и ускорение внедрения инновационных технологий возможно только при государственной поддержке. В этой ситуации очевидно, что только государство с устойчивым экономическим положением может применять наибольший спектр механизмов, повышающих инновационную активность субъектов хозяйственной деятельности.

Безусловно, на сегодняшний день экономика РФ переживает кризисный период, который характеризуется: снижением темпов роста, нестабильным курсом валют, высокими темпами инфляции, падением цен на нефть, введением санкций со стороны Западных стран, снижением потребительской активности, снижением доходности бизнеса [2].

Учитывая тот факт, что экономика республики Беларусь находится под сильным влиянием экономики Российской Федерации, можно сделать вывод, что ситуация в Союзных государствах схожи. И действительно, на сегодняшний день экономическое состояние республики Беларусь характеризуется:

- высокой инфляцией, удерживающейся на постоянно высоком уровне;
- обесцениванием белорусского рубля по отношению к доллару;
- снижением доли промышленности в производстве ВВП;
- негативной динамикой экспорта товаров и услуг;
- возрастанием количества убыточных организаций;
- продолжением тренда на снижение международных страны.

Рассмотрим сравнительную таблицу по основным экономическим показателям России и Беларуси.

Критическая зависимость белорусской экономики от российского рынка предопределяет отрицательные прогнозы ее развития на среднесрочную перспективу. Нарастание негативных процессов в экономике России означает, что ожидать прироста ВВП Беларуси не приходится.

Таблица 1 – Основные экономические показатели России и Беларуси, 2014г.

Показатель	Страна	
	Россия	Беларусь
ВВП, \$ млрд.	2096,78	71,71
ВВП на душу населения, \$	6923,45	4915,93
Инфляция, 2014 г.	16,2 %	16,2
Инфляция, начало 2015 г.	8,3 %	6,5 %
Бюджет, \$ млрд.	330	11,02

Источник: [4,5].

Мировая практика свидетельствует о том, что существуют два основных подхода к запуску модели инновационного развития национальных экономик: эволюционный и революционный. Эволюционный метод часто применяется индустриально развитыми

странами, последовательно развивающими свои экономики. Если иметь ввиду необходимость ускоренного развития экономик Союзных государств, то эволюционный метод, в данном случае, не подходит.

Существует множество примеров, где страны за счет правильной расстановки приоритетов, концентрации ресурсов, формирования эффективной национальной инновационной системы, объединяющей в единое целое весь цикл создания и реализации наукоемкой продукции, обеспечили себе достойные позиции в различных рейтингах, оценивающих уровень инновационного развития, по субиндексу, на примере The Global Innovation Index, за короткий срок осуществляли мощный инновационный рывок. Так, например, Швейцария продвинулась с 24 на 2 место, Япония с 23 на 3, а затем на 2 место, Германия с 15 на 4 место и Китай с 52 на 34 место.

В настоящее время Союзное государство находится на стадии образования целостной межгосударственной инновационной системы. Благодаря активному взаимодействию, страны Союзного государства достигли общего понимания необходимости совершенствования инновационной экономики, строящейся на знаниях и интеллектуальном труде. Главной задачей двух государств является интеллектуализация труда, изменение на данной основе трудовых отношений, которые, в свою очередь, будут сопровождаться кардинальными переменами во всех сферах деятельности организации. Данные направления политики инновационного развития будут способствовать определению и формированию бюджетной, внешнеторговой, а также промышленной политики. Для того чтобы достичь желаемого результата все компоненты экономической политики страны необходимо привести в соответствие на основе программирования, моделирования и индикативного планирования развития инновационной экономики государства [1].

Определяя инновационную политику, страны Союзного государства выделили две наиболее важные задачи:

- проведение модернизации промышленной базы национальных экономик;
- выстраивание цепочки от научной идеи до конкретного продукта, что требует согласованной политики в области развития науки и технологий.

Для решения вышеперечисленных задач необходима реализация мероприятий по следующим направлениям:

- обеспечение устойчивого научного и научно - технического развития на основе соразмерного государственного финансирования фундаментальных и прикладных исследований;
- содействие формированию и развитию эффективных механизмов распространения технологий на основе осуществляемых инновационных программ и проектов, а так же стимулирования конкуренции на рынках новейших технологий;
- модернизация механизмов согласованного использования и развития материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов при осуществлении инновационных программ и проектов;
- совершенствование разработки и реализации инновационной политики на основе заинтересованного сотрудничества всех значимых представителей бизнеса, науки, гражданского общества и органов государственной власти [3].

В качестве приоритетных направлений стимулирования и поддержки инновационной деятельности можно выделить:

- прямое организационное стимулирование крупных компаний государственного сектора, а также компаний, функционирующих в сфере естественных монополий, к формированию и реализации программ инновационного развития;
- предоставление на конкурсной основе малым, средним и крупным компаниям грантов (субсидий) по приоритетным направлениям их инновационной деятельности;
- поддержка развития внутрифирменной науки, с помощью обеспечения доступа компаний к уникальному исследовательскому оборудованию, к услугам по испытанию и сертификации принципиально новейшей продукции;
- укрепление инновационной направленности деятельности специализированных банков и финансовых институтов развития;
- совершенствование метода поддержки экспорта высокотехнологичной, новой продукции;
- определение механизмов поддержки импорта особых передовых зарубежных технологий, которые отличаются высоким потенциалом для распространения в экономике и способствуют переходу к новым технологическим укладам.

Подводя итоги, можно сказать, что инновационное развитие Союзного государства необходимо для обеспечения тесного союза всех участников инновационного процесса, прежде всего, государства, частного бизнеса, академических институтов и образовательных учреждений, которые связаны между собой общими целями и задачами инновационной политики. Инновационная политика должна представлять собой комплексную систему мер по стимулированию, разработке, сопровождению, управлению, планированию и контролю процессов инновационной деятельности в сфере науки, техники и материального производства, обеспечивать в совокупности создание всех необходимых условий реализации текущих и перспективных целей социально - экономического развития государств. Применение мер по обозначенным направлениям будет способствовать устойчивому экономическому и инновационному развитию Союзного государства.

Исследование выполнено в рамках государственного задания Минобрнауки России по проекту №3637 «Разработка методических подходов к оценке эффективности инновационных проектов, направленных на импортозамещение продукции в высокотехнологичных отраслях промышленности, и оценке конкурентоспособности импортозамещающей продукции отечественного производителя по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов СНГ»

Список использованных источников:

1. Чурсин А.А., Кокуйцева Т.В. Стимулирование инновационной активности организаций в государствах - участниках СНГ. // Экономика и управление в машиностроении, 2012, №2, с. 32 - 38.
2. Островская А.А., Карнаух А.Н. Инновационное развитие государств – участников СНГ, проблемы и пути решения // Экономика и предпринимательство, № 11 (ч.2), 2014. – С. 118 - 120.

3. Кокуйцева Т.В., Мякишева П.Ю. Предложения по созданию транснациональных инновационных кластеров на территории Союзного государства Россия - Беларусь // Достижения и проблемы современной науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (28 июля 2015 г.) – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – с. 80 - 83.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru/>

5. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь – <http://www.belstat.gov.by/>

© А.А. Островская, А.Н. Карнаух, 2016

УДК 338.2

Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии
нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.С. Болгова

зам. директора по экономическим вопросам ООО "ПМК - 54"

Ж.С. Палиенко

студент 4 курса Институт Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

АДАПТАЦИЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Переход из организации в организацию всегда является мощным стрессом для сотрудника, процедура адаптации является инструментом, понижающим его стрессогенность. Адаптация новых сотрудников в коллективе - одна из важных задач, которую приходится решать службе по работе с персоналом в организации.

Недостаточное внимание службы по работе с персоналом влечет за собой неврабатываемость нового сотрудника в коллектив, его уход по собственному желанию или увольнение по инициативе администрации[1]. Соответственно эффективность мероприятий по комплектованию организации персоналом снижается, да и эффективность деятельности организации в целом падает. На предприятии должен обеспечиваться особый контроль введения нового сотрудника в полноценную работу.[2] Для этого отводится менеджер кадрового подразделения или подразделения, в которое принят новый сотрудник, который отслеживает своевременность выполнения выданных заданий и качество, поведение и настроение нового сотрудника (табл. 1).

Если организация обладает соответствующими ресурсами, то в течение первого месяца организовывается формальный семинар для всех вновь принятых сотрудников.[3] На таком семинаре раскрываются основы философии организации, приводятся примеры обычной рабочей практики, дается представление о возможных перспективах, показывается положение на рынке. Кроме того, рассказывают об основных продуктах или услугах, заказчиках и принципах работы с ними, вводят в курс деловой этики принятой в компании.

В первый рабочий день сотруднику целесообразно предоставить следующую информацию:

- совместно с новым сотрудником разобрать его должностные обязанности;
- объяснить правила по компенсации возможных затрат;
- ознакомить с требованиями конфиденциальности информации;
- ознакомить с правилами внутреннего трудового распорядка;
- обсудить стиль управления, особенности культуры, традиции, нормы, принятые в организации;
- ознакомить с основными процедурами и политикой по персоналу;
- ознакомить с организационной структурой и структурой подчинения (если это необходимо);
- провести инструктаж по технике безопасности;
- провести инструктаж по оказанию неотложной помощи;
- ознакомить с правилами и действиями на случай эвакуации, показать пожарные выходы;
- ознакомить с процедурой коммуникаций и связей по должности;
- ознакомить с дресс - кодом организации;
- ознакомить с требованиями пропускной системы, открытием и закрытием офиса;
- представить сотрудника подчиненным, коллегам и руководителям;
- предоставить ему информацию личного плана: местонахождение столовой, туалетов, места для отдыха, курения и т. д.;
- представить информацию о традициях отдела или группы, в которой сотрудник будет работать[4].

Записи о качестве и успехах в работе ведутся в специальных журналах. За достижения лучшим работникам выплачивают премии, вручают благодарственные письма и грамоты. Все это делается с целью мотивации и удовлетворению личности работников, стремлении быть лучше.

Таблица 1 – Контроль нового сотрудника

Вид контроля	Цель контроля	Ответственный	Сроки выполнения
Текущий контроль	Оперативное отслеживание правильности и своевременности выполнения поставленных задач	Наставник	Ежедневно
Промежуточный контроль	Оценка процесса вхождения в должность	Руководитель подразделения Менеджер по персоналу наставник	2 недели - 1 месяц
Социально - психологический контроль	Обратная связь от нового сотрудника: вхождение в коллектив, впечатление от работы	Менеджер по персоналу	Ежемесячно
Итоговый контроль	Оценка соответствия работника должности оценка вхождения в коллектив в	Руководитель подразделения Менеджер по	2 месяца

	виде аттестации по результатам испытательного срока	персоналу наставник	
--	---	---------------------	--

Многим знакомо ощущение «дискомфорта первого дня» работы в новой организации или в новой должности. Знаний и квалификации в этот адаптационный период явно недостаточно, так как каждая организация уникальна и обладает только ей присущими особенностями[5]. Как правило, первое, что делают «новички», - начинают собирать информацию о правилах гласных и негласных, о традициях и обычных процедурах, о системе отчетности и т.д. Они получают информацию, осмысливают ее и что - то изменяют в своей работе[6]. Иначе говоря, они обучаются. Важно, что результатом такого рода обучения является не сумма знаний, не диплом или удостоверение, результатом обучения являются изменения в деятельности человека, в его работе, которые приводят к повышению производительности труда и эффективности работы организации в целом.

Список использованной литературы:

1. Грехем Х.Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013, 180с.
2. Журавлев П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт развитых стран. – М., 2012, 430с.
3. Калашникова Л., Бирюков Ю. Человеческий ресурс предприятия. // Служба кадров. – 2012. - №8. – С.12 - 17;
4. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.
5. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.
6. Травин В.В., Магура М.И., Курбатова М.Б. Управление человеческими ресурсами: Модуль IV. – М.: Дело, 2004, 350с.

© Е.В.Кузнецова, Ж.С.Палиенко, 2016

УДК 661

А.Ю. Печенкина, магистрантка 1 курса,
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ПРОДУКЦИИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Химическая промышленность является одной из важнейших отраслей современной мировой экономики. Продукция химической промышленности используется в

производственных процессах практически в каждой отрасли и глубоко интегрирована в нашу повседневную жизнь.

Крупнейшим экспортером химической продукции в мире, по данным на 2013 год, является Германия, доля которой в мировом экспорте составляет 11,4 %. На втором месте США – 9,9 % (см. рис 1.2).

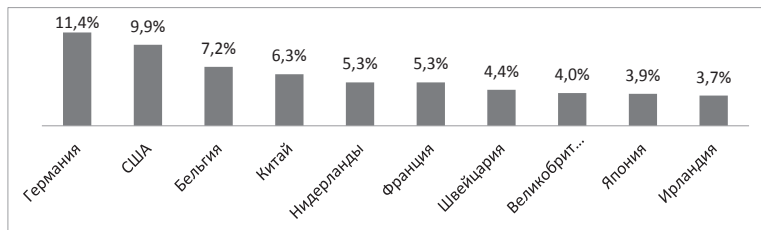


Рис. 1.2. Страны с наибольшей долей экспорта в мировой химической промышленности в 2013 году [4]

Таким образом, опираясь на материал, представленный на рис. 1.2, можно отметить, что большая часть экспорта в мировой химической промышленности приходится на европейские страны.

Далее рассмотрим рейтинг лидирующих компаний в мировой химической промышленности, основанный на их доходах за 2014 год (см. рис. 1.3).

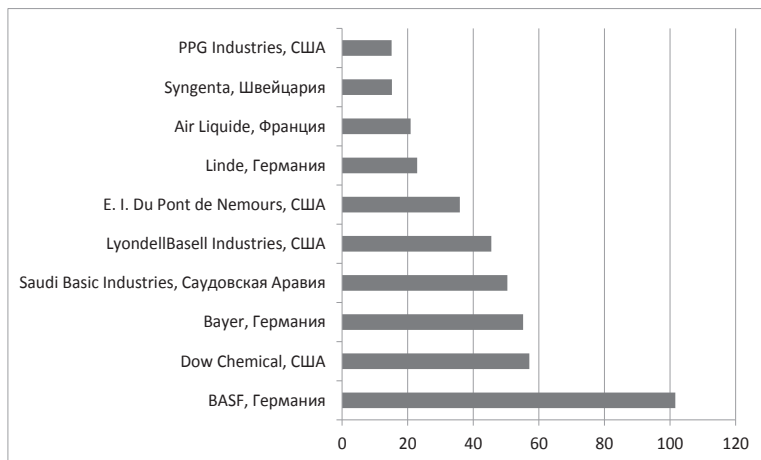


Рис. 1.3. Компании, лидирующие на мировом рынке химической промышленности (млрд. долл. США) [3]

Анализируя рисунок 1.3, можно сделать вывод о том, что большинство лидирующих компаний находятся в Европейских странах, три из которых базируются в Германии. Четыре из десяти компаний рейтинга приходятся на США.

Согласно приведенным данным в таблице 1.1, наиболее важными торговыми регионами в 2013 году были Европейский Союз, Азия (с учетом Китая и Японии) и страны Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА - США, Канада, Мексика). Европейский союз стал ведущим экспортером химической продукции в мире, и его доля составила 42,5 % .

Таблица 1.1 – Доля регионов в мировом экспорте и импорте химической продукции в 2013 году [5]

Регион	Экспорт (млрд. евро)	Доля в мировом экспорте	Импорт (млрд. евро)	Доля в мировом импорте
ЕС	430,6	42,5 %	368,9	35,3 %
Азия	355,1	35,0 %	390,8	37,4 %
Страны НАФТА	137,5	13,6 %	123,9	11,8 %
Остальная Европа	46,8	4,6 %	63,5	6,1 %
Латинская Америка	24,2	2,4 %	61,9	5,9 %
Африка и Океания	19,6	1,9 %	36,5	3,5 %
Всего	1014	100 %	1045	100 %

Что касается страны - лидера по продажам на рынке продукции химической промышленности, то здесь бесспорно первое место занимает Китай, с прибылью от продаж в 1047,3 млрд. евро. На втором месте США, Германия занимает 4 место с прибылью в 149,7 млрд. евро. Также можно отметить, что Россия десятая в этом списке (см. рис. 1.4).

Доходы от продаж продукции химической промышленности Китая более чем в два раза превышают доходы рядом стоящей в рейтинге страны – США. А просуммировав доходы следующих шести стран рейтинга, получаем число, приблизительно равное прибыли Китая. Помимо этого стоит отметить:

- 12 из 30 лидирующих производителей находятся в Азии и производят химическую продукцию на 1625 млрд. евро;
- 57,7 % – доля Азии в продажах продукции химической промышленности среди 30 лидирующих производителей;
- 51,5 % – доля Азии на мировом рынке продукции химической промышленности [5].

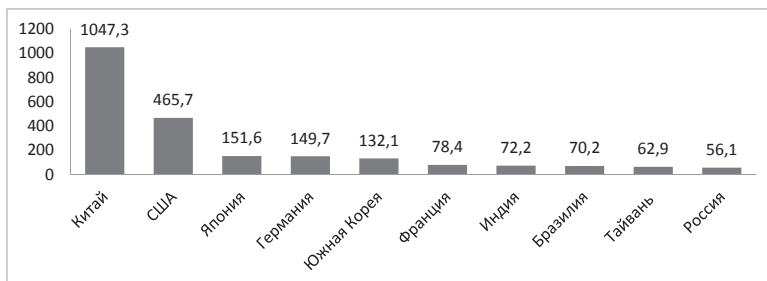


Рис. 1.4. Лидеры по продажам на рынке продукции химической промышленности в 2013 году (млрд. евро) [5]

Говоря о химической промышленности, необходимо упомянуть о сегментации данного рынка. Как уже было отмечено ранее, существует огромное количество классифицирования категорий или групп данной отрасли. Также и с сегментами. Стоит отметить, что один сегмент зачастую может быть представлен в разных категориях. Известная российская консалтинговая компания «Влант» отмечает, что структура мирового рынка химической продукции состоит из восьми крупных сегментов и группы прочих видов продукции (см. рис. 1.5), в которой объединены второстепенные сегменты, такие как химические средства защиты растений, катализаторы, смазочные материалы, химические волокна, добавки, реагенты, защитные составы и другие химикаты специального назначения [2].

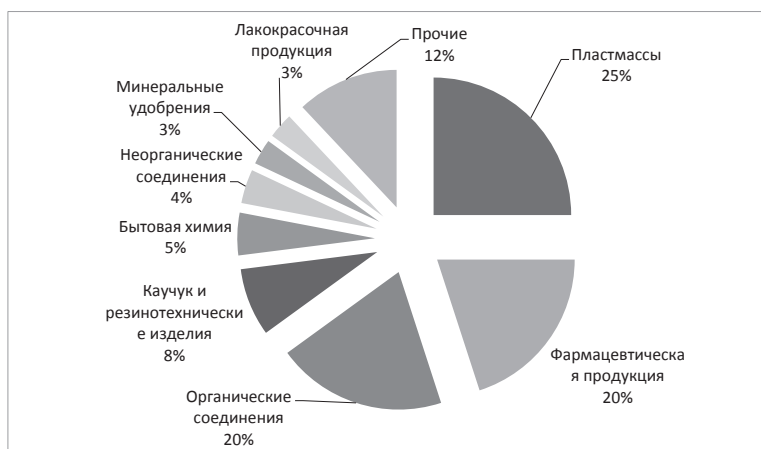


Рис. 1.5. Структурообразующие сегменты мирового рынка химической продукции в 2012г. [1]

Из рисунка 1.5 следует, что в 2012 году на пластмассы, фармацевтическую продукцию и органические соединения приходилась наибольшая доля химического рынка. Существенные позиции занимали каучук и резинотехнические изделия и бытовая химия. А значимость неорганических соединений, удобрений и лакокрасочной продукции была сравнительно невелика и составила около 3 - 4 % [1].

Таким образом все вышеизложенное позволяет сделать выводы о том, что:

- ❖ во - первых, большая часть экспорта в мировой химической промышленности приходится на европейские страны;
- ❖ во - вторых, страной - лидером по продажам на рынке продукции химической промышленности, бесспорно, является Китай, с прибылью от продаж в 1047,3 млрд. евро. На втором месте США, Германия занимает 4 место с прибылью в 149,7 млрд. евро.

Список использованной литературы:

1. Положение ведущих стран на мировом рынке химической продукции в 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vlant-consult.ru/information/board/434>

2. Товарная структура мирового рынка химической продукции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.vlant - consult.ru / information / board / 198](http://www.vlant - consult.ru / information / board / 198)

3. 2014 ranking of the global top 10 chemical companies based on revenue (in billion U.S. dollars). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.statista.com / statistics / 272704 / top - 10 - chemical - companies - worldwide - based - on - revenue /](http://www.statista.com / statistics / 272704 / top - 10 - chemical - companies - worldwide - based - on - revenue /)

4. Countries with the largest share in global chemical exports from 2009 to 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.statista.com / statistics / 268149 / country - ranking - share - in - global - chemical - exports /](http://www.statista.com / statistics / 268149 / country - ranking - share - in - global - chemical - exports /)

5. The European Chemical Industry Facts and Figures Report 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// fr.zone - secure.net / 13451 / 106811 /](http://fr.zone - secure.net / 13451 / 106811 /)

© А.Ю. Печенкина, 2016

УДК 330

М.Д.Пильчук

Студент 2 курса

СФУ, ИУБПЭ

г. Красноярск, Российская Федерация

К ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КАЧЕСТВ СТУДЕНТОВ ВУЗА В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

Установившиеся сегодня рыночные механизмы в экономике, стимулирующие предпринимательскую деятельность, требуют от современных граждан все больших и больших знаний о постоянно меняющейся социально - экономической среде. В связи с этим выявляется необходимость изменить образовательную политику так, чтобы она могла удовлетворить потребности будущего рынка труда и в качестве одной из приоритетных задач образовательных организаций должна быть подготовка конкурентоспособных специалистов, обладающих достаточным объемом знаний и комплексом личностных качеств, позволяющих творчески подходить к достижению поставленных целей. Общеизвестно, что такими личностями являются люди, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Поэтому современная система образования призвана создавать необходимые условия для формирования у обучающихся предпринимательских качеств на этапе профессиональной подготовки. Это предполагает разработку содержательного и методического обеспечения процесса формирования предпринимательских качеств будущих специалистов, что отражено в ряде государственных документов: Концепция долгосрочного социально - экономического развития РФ до 2020 года (2008), Закон РФ «Об образовании в РФ» (2012), Концепция развития исследовательской и инновационной деятельности в российских ВУЗах (2011); Концепция модернизации образования, ФГОС и др. В них отмечается, что современный специалист должен быть квалифицированным, способным к творческому саморазвитию, уметь создавать новые услуги, соответствующие потребностям экономики общества и государства, подчеркивается важность формирования предпринимательских качеств, роль

предпринимательства в развитии российской экономики и важность формирования предпринимательских качеств.

В Концепции развития научно - исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования РФ на период до 2015 года отмечено, что университеты становятся активными игроками не только в производстве новых знаний, но и в их распространении и использовании через инновационную деятельность. Современные исследования и инновационная деятельность в вузах - это необходимая составляющая качественного образовательного процесса. Курс на кардинальную технологическую модернизацию российской экономики - приоритет текущего десятилетия - требует не только подготовки кадров с новыми компетенциями в системе высшего профессионального образования. [4]

Концепция модернизации образования связана с тем, что оно не столько нацелено на воспроизводство кадров высокой квалификации, сколько на воспитание и формирование социально и экономически активной группы населения - современной молодежи, с которой связаны перспективы дальнейшего развития страны и которая способна эффективно действовать в рыночной среде [1]. Это же направление развития российского образования определено и Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» (2012), указывающим, что «экспериментальная и инновационная деятельность в сфере образования осуществляется <...> с учетом основных направлений социально - экономического развития Российской Федерации...» [2]. Все это способствует формированию предпринимательских качеств в процессе обучения.

В Концепции долгосрочного социально - экономического развития РФ до 2020 г. говорится не только о важности развития человеческого потенциала России, но и о создании высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику страны [3].

Таким образом, насущной потребностью современного образования является формирование у будущих специалистов предпринимательской компетентности, позволяющей в будущем чувствовать себя уверенно на современном рынке труда. Готовность и подготовленность к предпринимательской деятельности способствует решению комплекса социально - экономических проблем общества, среди которых не только насыщение рынка различными образовательными услугами для разных групп населения, но и - создание рабочих мест, обеспечение занятости и самозанятости работоспособного населения, повышение качества жизни. Развитие предпринимательства в будущем позволит решить комплекс проблем: сформировать высококвалифицированный кадровый потенциал с инновационным мышлением, способный обеспечить дальнейший рост экономики страны.

Список использованной литературы:

1. Бахор Т.А., Лукин В.А., Яковлева Е.Н., Захарова Т.В., Безруких Ю.А., Пильчук М.Д. Формирование предпринимательской компетентности при подготовке бакалавров педагогического образования // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 6; URL: <http://www.science-education.ru/130-23512> (дата обращения: 07.01.2016).
2. Закон РФ «Об образовании в РФ» // <http://минобрнауки.рф/> (дата обращения: 06.01.2016).

3. Концепция долгосрочного социально - экономического развития РФ до 2020 года // <http://government.ru/info/6217/> (дата обращения: 06.01.2016).

4. Письмо Минобрнауки РФ от 22.02.2011 N 13 - 91 «О направлении Концепции развития научно - исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования Российской Федерации на период до 2015 года» // <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/do-dokumenty/r9g.htm> (дата обращения: 06.01.2016).

© М.Д.Пильчук, 2016

УДК 330

О.В. Полещук

аспирант НОУ ВПО «Самарский институт экономики и управления»,
г. Самара, РФ

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Перспективы развития России в XXI веке в огромной степени зависят от состояния научно - технического сектора экономики – уровня прикладных исследований и возможностей промышленной реализации передовых технологий, рыночного потенциала производимой продукции.

Становление индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности [1, с. 127].

По оценкам экспертов, в нашей стране есть богатые возможности для реализации венчурных проектов. Прежде всего, венчурных инвесторов интересуют промышленная реструктуризация, новые технологии и малый бизнес. Предполагается, что именно эти секторы экономики станут объектами рискованных инвестиций [2, с. 35].

Организационная структура типичного венчурного института выглядит следующим образом. Он может быть образован либо как самостоятельная компания, либо существовать в качестве незарегистрированного образования как ограниченное партнерство [5, с. 38].

По окончании срока действия соглашения партнерство (фонд) прекращает свою деятельность, венчурные капиталисты создают другой венчурный фонд и пытаются привлечь в него новые капиталы.

В центре любого инвестиционного проекта всегда находится предприниматель. Он общается не с неким обезличенным «венчурным капиталистом», а с таким же, как и он сам предпринимателем, который управляет венчурным фондом. В основе этого бизнеса в большей степени, чем где бы то ни было еще, лежат человеческие отношения. Взаимоотношения между двумя предпринимателями на сленге, принятом в среде венчурных капиталистов называются «people chemistry» («людская химия»). Сделка между этими людьми строится по принципу «выигрыш - выигрыш».

В венчурном бизнесе принята следующая классификация компаний, претендующих на получение инвестиций [4, с. 48]:

1. Seed («компания для посева») – по сути, это только проект или бизнес - идея, которую необходимо профинансировать для проведения дополнительных исследований или создания пилотных образцов продукции перед выходом на рынок.

2. Start up («только возникшая компания») – недавно образованная компания, не имеющая длительной рыночной истории. Финансирование для таких компаний необходимо для проведения научно - исследовательских работ и начала продаж.

3. Early stage (начальная стадия) – компании, имеющие готовую продукцию и находящиеся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации. Такие компании могут не иметь прибыли, и, кроме того, могут требовать дополнительного финансирования для завершения научно - исследовательских работ [6, с. 12].

4. Expansion (расширение) – компании, которым требуются дополнительные вложения для финансирования своей деятельности. Инвестиции могут быть использованы ими для расширения объемов производства и сбыта, проведения дополнительных маркетинговых изысканий, увеличения основных фондов или рабочего капитала.

Кроме перечисленных выше, инвестиции венчурных фондов и компаний могут быть использованы для:

1. Bridge financing («наведение моста»). Этот тип финансирования предназначен для компаний, преобразуемых из частных в открытые акционерные общества и пытающихся зарегистрировать свои акции на фондовой бирже.

2. Management Buy - Out («выкуп управляющими»). Инвестиции, предоставляемые управляющим и инвесторам существующей компании для приобретения ими действующих производств или бизнеса в целом.

3. Management Buy - In («выкуп управляющими со стороны»). Финансовые ресурсы, предоставляемые венчурным инвестором управляющему или группе управляющих со стороны для приобретения ими компании.

Список использованной литературы:

1. Антипина О.В. Инновационная деятельность муниципальных образований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2008. № 4 (36). С. 126 - 130.
2. Будаева М.С. Формы и источники финансирования инноваций // Путеводитель предпринимателя. 2010. № 6. С. 29 - 39.
3. Лукашов, А. В. Венчурное финансирование // Управление корпоративными финансами. – №2. – 2006.
4. Нечаев А.С. Особенности лизинга коммерческой недвижимости в Российской Федерации // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 1. С. 46 - 49.
5. Нечаев А.С. Страхование лизинговых операций в России // Финансы и кредит. 2010. № 22 (406). С. 36 - 43.
6. Прокопьева А.В. Существование инновационного риска в деятельности хозяйствующего субъекта // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). - 2012. - № 3. - С. 12.

7. Штельмах В. Метод потока денежных средств // Лизинг курьер. - 2014. - № 1 (7). - С. 12 – 16.
8. Якушин А.Б. Существующие жизненные циклы производимого товара // Внешняя торговля. - 2012. - № 2. - С. 33 - 41.

© О.В. Полещук, 2016

УДК 355.233

Е.С. Попова

К.э.н., доцент кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр
Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

М.М. Мызников

Курсант кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр
Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВОИНСКОГО КОЛЛЕКТИВА

В отечественной психологии под воинским коллективом понимается организационное объединение военнослужащих на основе общности их идейных и морально - нравственных позиций, совместной службы и боевой деятельности под руководством единоначальника.

Следовательно, его отличительными признаками выступают:

- высокоорганизованная группа идейно убежденных и дисциплинированных военнослужащих, способных самостоятельно выполнять служебно - боевые, служебные, учебные, и другие задачи;
- специфическая социальная общность, предназначенная для защиты Отечества, характеризующаяся единством понимания воинского долга, общностью коллективистской психологии. Однако в зависимости от характера и направленности функционирования каждый из коллективов наделен соответствующими особенностями [1].

Необходимо учитывать, что воинскому коллективу, как и любому коллективу нашего общества, присущи все наиболее общие признаки. Но в то же время он имеет и свои особенности, характеризующие данный коллектив как воинский.

Во - первых, воинскому коллективу свойственна специфическая главная задача и причина его существования - охрана и защита государственного суверенитета Российской Федерации. К тому же ее решение достигается насильственными средствами с помощью оружия. А это обуславливает своеобразие норм и правил поведения и взаимоотношений между членами коллектива.

Во - вторых, в воинских коллективах предусмотрена строгая централизация управления и разделение людей на служебные категории, что четко регламентирует их обязанности и права.

В - третьих, воинским коллективам характерны относительная однообразность и стабильность деятельности, длительность пребывания членов коллектива в условиях совместной деятельности.

Современный воинский коллектив также отличается и тем, что с перечисленными признаками, уже известными связями, создающими прочный потенциал деятельности, в нем также проявляется ряд других нравственно - психологических сил. Имеется в виду то духовное, нравственное, деловое начало, содержание внутреннего мира каждого члена коллектива, которое их объединяет, связывает, «притягивает» друг к другу. Оно складывается из следующих компонентов. Стержневой в понятии коллектива воинского подразделения выступает идея межличностных связей военнослужащих. Именно взаимные связи между людьми являются решающим фактором (условием), определяющим сплоченность подразделения, активность и жизненность объединения, членами которого они становятся. В свою очередь, духовные связи между военнослужащими зависят от того, как они воспринимают друг друга, как относятся к общей цели военно - профессиональной деятельности и т.д. В связи с этим, существуют два подхода к пониманию условий формирования коллектива.

Согласно первому подходу, коллектив подразделения представляется как социальное образование, нечто самостоятельное, не сводимое к совокупности составляющих его индивидов.

С позиции второго подхода коллектив воспринимается как социально - психологическая среда жизни и деятельности военнослужащих, среда, которую они создают друг для друга. Сторонники этого подхода предпочитают говорить не о группах и коллективах, а о «личности в группе». Эта концепция выражает личностно - ориентировочную точку зрения на коллектив. Наблюдения за формированием ряда воинских подразделений позволяет выделить четыре основных стадии развития воинского коллектива и их характеристики, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Стадии развития воинского коллектива

№	Наименование стадии	Характеристика стадии
1	Стадия социального единства	Начальная стадия развития воинского коллектива, которая характеризуется тем, что большинство воинов сознательно относятся к службе и дисциплине, отчетливо представляют свои обязанности и цели деятельности, ориентируются на единую систему духовных ценностей, которая не противоречит их личностным ориентациям
2	Стадия войскового товарищества	Завершается процесс взаимного изучения, устанавливаются товарищеские взаимоотношения между военнослужащими. На этой стадии уже можно обнаружить достаточно стабильную структуру коллектива: коллективное мнение и настроение, взаимоотношения и сплоченность, дисциплинированность и коллективные привычки. Руководитель,

		воздействуя на эти показатели, более эффективно управляет коллективом и каждым подчиненным в отдельности.
3	Стадия социальной зрелости	Коллектив достигает единства воли действий, знаний и убеждений, интересов и ценностных ориентаций. Взаимодействие между военнослужащими основывается на взаимопомощи, взаимоподдержке, взаимозаменяемости и бесконфликтности. Военнослужащие предъявляют к себе высокие требования, старательно изучают боевую технику и оружие, совершенствуют коллективное мастерство.
4	Стадия самоуправления	Коллектив понимает своего руководителя (командира, начальника) и воспринимает его требования как свои собственные. При этом отпадает необходимость контроля действий подчиненных - эту функцию выполняет адаптированное под коллективные устремления личностное сознание военнослужащего и коллективный контроль его сослуживцев.

Рассмотренные стадии развития воинского коллектива являются типичными для коллективов всех видов. Однако темпы развития могут быть различными в зависимости от социально - психологической подготовки руководителя, индивидуальных особенностей военнослужащих, характера решаемых коллективом служебных, боевых и других профессиональных задач. Следовательно, общие закономерности развития воинского коллектива должны учитываться офицером - руководителем подразделения и конкретизироваться в зависимости от сложившихся условий его деятельности [1].

Для определения уровня сформированности коллектива подразделения на конкретный момент времени используются соответствующие критерии, в основу которых положены специально выявленные признаки, представленные на рисунке.



Рисунок - Признаки, определяющие уровень сформированности воинского коллектива

Происхождение термина «диагностика» восходит к греческому языку и означает «способность распознавать». Диагностика предполагает исследование состояния объекта с целью выявления проблем его функционирования и развития.

Результат диагностики требует не только объединения элементов, но и принятия на основе обобщения решения - постановки диагноза. Для постановки диагноза требуется перечень типовых симптомов проблемных ситуаций и причин их возникновения, сравнительная база. В конечном итоге диагностика призвана определить идеальное (нормативное) состояние системы и дать возможность разработать мероприятия, нацеленные на совершенствование этой системы в будущем.

Таким образом, можно определить отличительные особенности и свойства диагностики функционирования воинского коллектива, к которым относятся следующие:

1. Устанавливать признаки и оценивать деятельность военнослужащих.

В таблице 2 приведены основные способы оценки военнослужащего.

Таблица 2 - Способы оценки военнослужащего

Способы		Критерии	Характеристика способа
1	На основе общего впечатления	Отсутствуют	Крайне субъективный. Оценка искажается под влиянием сиюминутных впечатлений и влияния окружающих
2	На основе оценки результатов работы	В качестве критериев используются показатели деятельности военнослужащего с учетом качества выполненной работы	Достаточно объективно характеризует результаты работы военнослужащего. Но не дает представления о проявленных военнослужащим качествах
3	По системе показателей, включающих результаты деятельности военнослужащего и качества, проявленные им при этом	1. Показатели деятельности военнослужащего: качество выполнения задач, уровень воинской дисциплины и т.п. 2. Качества, проявленные при выполнении задач	Наиболее объективный и полный, хотя на оценку по - прежнему оказывают влияние субъективные факторы

Состояние воинского коллектива как объекта исследования отражает количественные и качественные параметры того положения, в котором воинский коллектив находится в наблюдаемый период времени.

2. Выявлять проблемы развития и эффективного функционирования воинского коллектива. Эффективность организации определяется ее способностью формулировать и достигать поставленные задачи. В случае, если принятые решения не дают ожидаемого

результата или изменения условий функционирования воинского коллектива приводит к невозможности достижения поставленных задач известными способами, возникает проблемная ситуация. Распознавание имеет целью установить причинно - следственные связи между наблюдаемыми явлениями и определить факторы проблемной ситуации.

3. Формировать пути решения проблем. Система реагирует на возникающие изменения путем принятия соответствующих решений. Решения выражаются в форме конкретных действий. Можно сказать, что принимаемое решение является действием, направленным на разрешение выявленных проблем. Распознавание призвано определить факторы, обуславливающие нарушение нормального состояния системы, и указать направление дальнейшего развития.

Диагностика воинского коллектива является функцией и специфической стадией управления воинского коллектива. Это исходный пункт для прогноза его развития. Для руководства воинским коллективом диагностика есть средство получения достоверной качественной информации о его реальных возможностях.

Список использованной литературы:

1. Военная педагогика: Учебник для вузов. – Спб.: Питер, 2008. 640 с.

© Е.С. Попова, М.М. Мызников, 2016

УДК 355.233

В.В. Пикалов, Начальник кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

Е.С. Попова, К.э.н., доцент кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

А.Б. Недоносков, Преподаватель кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ СЛУЖЕБНЫХ СОВЕЩАНИЙ

Повышение эффективности выполнения мероприятий при подготовке и проведении служебных совещаний предполагает организационное совершенствование, создание и развитие эффективной системы организации по подготовке и проведению служебных совещаний в воинской части. Важнейшей составляющей проектирования систем подготовки и проведения служебных совещаний является разработка соответствующего организационного проекта. Организационное проектирование должно носить обязательный и предупредительный характер, а не просто обеспечивать совершенствование уровня

организации от случая к случаю или после проведения технических и технологических изменений в системе [6].

Организационное развитие систем подготовки и проведения служебных совещаний зависит от своевременности и обоснованности внесения организационных изменений, полноты и последовательности проведения изменений, используемых методов при анализе, разработке и внедрении организационных решений, системы управления организационным проектом.

Большинство авторов, рассматривая служебные совещания, делают упор на подготовке и проведении этих мероприятий, при этом лишь касаются вопросов контроля исполнения решений и не затрагивают другие важные составляющие успешных совещаний.

Предлагается для служебных совещаний установить более четкое и детальное структурирование. На основании анализа типовых ошибок и с учетом литературных источников автор выделяет следующие этапы совещаний.

Этап №1 – организация совещаний – определение круга участников, формирование плана совещаний на период, выбор тематики и разработка регламента совещаний.

Этап №2 – подготовка совещаний – ознакомление участников с материалами к совещанию, уточнение сроков, плана и списка приглашенных, проверка готовности помещений и т.д.

Этап №3 – проведение совещаний – обсуждение тем и вопросов совещания, выработка решений, выдача поручений исполнителям по повестке дня, подготовка проекта протокола совещания, текущий контроль за соблюдением регламента.

Этап №4 – завершение совещаний – принятие решений и оформление протокола совещания, включая подготовку, согласование, утверждение и рассылку протокола.

Этап №5 – контроль совещаний – контроль выполнения поставленных задач, оценка исполнительской дисциплины, подготовка вопросов для следующего совещания.

Этап №6 – анализ совещаний – просмотр материалов совещаний, оценка качества и совершенствование совещаний.

Модель, представленная на рисунке, в большей мере отражает реалии, существующие при организации и проведении служебных совещаний.



Рисунок - Модель подготовки и проведения служебных совещаний

Под эффективностью понимается отношение полезного результата и затрат на выполнение некоторого процесса. Для одного отдельно взятого совещания можно сказать, что оно эффективно, если:

- цели совещания достигнуты;
- рассмотрены все запланированные вопросы;
- продолжительность совещания не превышена;
- принятые решения доведены до исполнителей;
- исполнители поняли и приняли, как выполнять решения.

Также необходим учет следующих рекомендаций, относящиеся как к руководителю служебного совещания, так и к его участникам, представленных в таблице.

Таблица - Рекомендации руководителю и участникам совещания

Рекомендации руководителю	Рекомендации участникам
1. Начать служебное совещание в назначенное время. 2. Сообщить о регламенте работы, согласовать правила работы, уточнить план проведения служебного совещания. 3. Вести совещание по пути к намеченным целям, обеспечить отдачу каждого участника, придать конструктивный характер. 4. Регулировать направленность и деловитость выступлений. Для этого следует не допускать затягивания выступлений, стимулируя конкретность, наличие содержательного анализа, реальных предложений, решений, идей. 5. Использовать критику, в случае необходимости (конструктивно). 6. Не высказывать первым свои предложения. 7. Не принимать чью - то сторону до окончательного подведения итогов. 8. Не давать участникам совещания возможности выключаться из работы. 9. Не оставлять без внимания даже самые незначительные предложения, высказывать одобрение тем участникам совещания, которые вносят конструктивные предложения. 10. Побуждать возникновение альтернативных точек зрения. 11. Подводить итоги совещания, обобщить все вышесказанное. 12. Завершить совещание точно в назначенное время.	1. Не опаздывать на служебные совещания, приходить заблаговременно, т. е. за 5 - 10 минут до начала мероприятия. 2. Всегда иметь при себе тетрадь для записей и пишущие принадлежности. 3. Быть внимательным в ходе совещания, корректным к высказываниям других людей, терпеливым к инакомыслию. 4. В высказываниях ясно излагать свои мысли, отвечать за свои ошибки, выдвигать новые идеи, отстаивать личную точку зрения. 5. Правильно задавать вопросы, типы вопросов, которые часто используются в ходе диалога.

Процесс ведения служебного совещания основан на соблюдении определенных правил, соблюдение которых позволит добиться его эффективности. Следует выделить несколько правил, нарушение которых встречается почти всегда:

1) совещание лучше проводить не в кабинете руководителя (лучше всего, за круглым столом, чтобы подчеркнуть равенство участников);

2) ведущим может быть специально подготовленное должностное лицо, а не командир (начальник);

3) совещание лучше проводить в дискуссионном ключе, но если проблема неординарна, возможно применение «мозгового штурма»;

4) нельзя допускать превращения интересного выступления в бессмысленное;

5) неизбежные дискуссии не должны превращаться в столкновение принципов или амбиций и переходить «на личности», при этом, следует уважать право на несогласие и меньшинства, и отдельного человека (кроме весьма небольшого числа случаев, в которых выполнение однозначного решения руководителя действительно необходимо).

Таким образом, разработана модель, наглядно отражающая этапы, соблюдение которых позволит проводить качественные и эффективные совещания. Кроме того, предложены рекомендации для руководителя и участников служебного совещания, учет которых необходим для грамотного ведения совещаний.

Список использованной литературы:

1. Фомичев А. О. Конструктивное совещание. Техники коллегиальной работы. – СПб.: Питер, 2010. –160 с.

© В.В. Пикалов, Е.С. Попова, А.Б. Недоносков, 2016

УДК 355.233

Ю.А. Петренко, Старший преподаватель кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

Е.С. Попова, К.э.н., доцент кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

С.Н. Смеянов, К.п.н., старший преподаватель кафедры УПДП
Военный учебно - научный центр Военно - воздушных сил
«Военно - воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОДГОТОВКУ И ПРОВЕДЕНИЕ СЛУЖЕБНЫХ СОВЕЩАНИЙ

Служебное совещание - процесс сложный и при его подготовке и проведении следует учитывать множество факторов. Обычно на совещании решаются важные служебные

вопросы, принимаются ответственные для воинской части решения, часто требующие материальных и финансовых затрат, а нередко и налаживания правовых отношений вне воинской части.

Для проведения эффективного служебного совещания первостепенное значение имеет знание и учет факторов, влияющих на его подготовку и проведение.

Учет факторов, влияющих на подготовку и проведение служебных совещаний, позволяет:

1. Выбрать оптимальные для воинской части (подразделения) подход, общие принципы подготовки и проведения совещаний.

2. Определить направления изменения действующей системы подготовки и проведения совещаний в соответствии с изменениями в действии факторов.

3. Спрогнозировать развитие на основе ожидаемой динамики факторов.

Следует учитывать, что эти факторы действуют не изолированно, а во взаимосвязи друг с другом.

Знание классификации факторов, влияющих на подготовку и проведение служебных совещаний, заключается в том, что это позволяет полнее раскрыть сущность данного процесса, определить соотношение между факторами, выявить особенности в действии отдельных факторов.

Для более полного понимания сущности процесса проведения служебных совещаний необходимо знать причины, снижающие эффективность проведения служебного совещания:

- не регламентируется продолжительность совещания;
- не соблюдается установленная продолжительность;
- отсутствуют перерывы;
- не ограничивается время на доклады и выступления;
- участники не умеют кратко и ясно излагать свои мысли.

Указанные причины возникают нередко и обусловлены самим процессом общения, в которое вступают люди с различными психическими свойствами.

Существуют также факторы, влияющие на подготовку и проведение служебных совещаний, представленные на рисунке.

Подготовка совещания начинается с определения необходимости и целесообразности проведения делового совещания. Во время обоснования необходимости совещания командир (начальник) должен сформулировать задачи, которые требуют оптимального и своевременного решения.

При подготовке совещания необходимо определить степень его необходимости и постараться сократить по возможности его длительность.

Совещание имеет смысл, если есть необходимость в обмене информацией; выявлении мнений и альтернатив; анализе сложных (нестандартных) ситуаций; принятии решения относительно комплексных вопросов.

Начальник (командир) должен проанализировать все альтернативы проведения совещания: решение вышестоящего руководства; возможность решения вопроса по телефону; возможность объединения с другими (плановыми) совещаниями. И если после этого командир (начальник) убедится в полезности совещания, ее можно проводить. В противном случае от совещания необходимо отказаться.



Рисунок - Классификация факторов, влияющих на подготовку и проведение служебных совещаний

Залогом успешного совещания является разработка подробного плана его проведения и определение регламента. Правил организации управления и этики служебных отношений должна стать обязательная предварительная рассылка участникам совещания плана проведения с указанием круга намечаемых к обсуждению проблем, ответственных за их подготовку и примерного регламента. Кроме того, нормой этики деловых отношений следует считать предварительную рассылку краткой письменной информации по существу рассматриваемых на совещании вопросов.

Немаловажным фактором проведения эффективного служебного совещания является оптимальный состав его участников. Главной задачей в этой связи является обеспечение участия тех должностных лиц, которые заинтересованы и компетентны в рассматриваемых на совещании вопросах.

Во время решения вопроса о составе участников необходимо особенно внимательно подойти к формированию списка по количественным и качественным составам. К участию в совещании необходимо привлечь должностных лиц, которые наиболее компетентны в обсуждаемой проблеме, а ими, как показывает практика, не всегда являются командиры подразделений. На совещание следует приглашать должностных лиц, которые принимают

ключевые решения по вопросам, вынесенным на обсуждение (их мнение может быть решающим), в соответствии со своими должностными обязанностями обладают определенной информацией по рассматриваемым вопросам, будут организовывать выполнение решений совещания. Что касается количества участников совещаний, то не следует приглашать столько человек, сколько стульев в зале заседаний (приглашения для массовости). Оптимальный вариант - соответствие количества участников совещания с количеством тех, кто активно участвует в обсуждении вопроса.

Эффективное проведение совещания во многом определяется стилем поведения командира (начальника) на совещании. Выделяют следующие стили проведения служебных совещаний, представленные в таблице [1].

Таблица - Стили проведения служебных совещаний

№	Стиль проведения совещания	Краткая характеристика
1	Диктаторский	руководитель ведет совещание и фактически единственный пользуется правом голоса. Примером такого совещания может быть ознакомление с приказом, новым направлением в деятельности.
2	Автократический	руководитель задает вопросы поочередно каждому участнику и выслушивает их ответы. Регулярное использование данного стиля способствует выработке устойчивой неприязни к руководителю.
3	Псевдодискуссионный	сначала руководитель или кто-либо по его поручению делает сообщение, потом проводятся прения, в которых участвуют несколько должностных лиц по выбору руководителя.
4	Дискуссионный	характеризуется свободным обменом мнениями и выработкой общего решения.

Следует отметить, что систематическое использование одного стиля проведения совещания негативно влияет на межличностные взаимоотношения должностных лиц, статус командира (начальника) и эффективность деятельности личного состава.

Список использованной литературы:

1. Психология и этика делового общения / под ред. В.Н. Лавриенко. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009. –327 с.

© Ю.А. Петренко, Е.С. Попова, С.Н. Смеянов, 2016

ДИФФЕРЕНЦИОНАЛЬНЫЙ МЕТОД ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЦЕССА ПОСТАНОВКИ ДИАГНОЗА В МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Рассмотрим задачу постановки дифференциального диагноза в том случае, когда требуется произвести выбор между двумя заболеваниями. Допустим, что имеется стандартный список симптомов, признаков, данных лабораторного обследования, данных анамнеза и т. д., наличие которых обычно проверяют у обследуемых больных, если у них подозревается одно из этих двух заболеваний. Такого рода списки содержат определенный объем данных, относящихся к каждой из этих болезней. При поступлении нового больного лечащий врач может просмотреть имеющиеся списки симптомов и, исходя из них, поставить диагноз, который кажется ему наиболее вероятным. Такой просмотр перечня симптомов обычно производится преимущественно по памяти, хотя за подтверждением первых впечатлений, основанных на интуиции и опыте, врач может обращаться и к количественным сводным данным. Ставится задача посредством извлечения и использования максимального количества статистической информации, содержащейся в таких списках, найти точную математическую оценку ситуации.

В работе применяется метод дифференциальной диагностики для постановки диагноза в стоматологии. Для реализации метода необходимо разработать таблицы оценки признаков и симптомов для различных заболеваний. Использовались рекомендации из исследований Крукса, Мёррея и Уэйна[1] применения дифференциального метода при диагностике тиреотоксикоза. Например, в таблице 1 приведен перечень признаков и симптомов у больных с подозрением на пульпит. Каждый симптом оценивается числом очков, положительным при его наличии, отрицательным при отсутствии.

Таблица 1 – Число очков для признаков и симптомов
у больных с подозрением на пульпит

Название симптома	Наличие	Отсутствие
Имеются сильные боли в зубной полости	+3	- 3
Боли носят периодический характер	+2	0
Чувствительность к низкой температуре (предпочитают жару)	+1	0
Чувствительность к высокой температуре (предпочитают холод)	+3	0

Нечувствительность к колебаниям температуры	0	- 4
Перкуссия зуба нечувствительна	0	- 1
Перкуссия зуба малочувствительна	+1	0
Наблюдается припухлость десны	+3	0
Наблюдается повышение температуры	+3	0
Имеется кариес	+2	0
Желтая эмаль зубов	0	- 1
Кровоточивость при чистке зубов	0	- 1
Усиление болей в ночное время	+1	0

Число очков для каждого отдельного признака или симптома получаются не на основе сложных статистических исследований, а исходя из более или менее интуитивной и эмпирической оценки имеющихся данных. Те характеристики, которые считаются более важными для диагностики, получают большее число очков. Классификация производится таким образом, что «наличие» признака всегда отмечается тем или иным положительным числом, а «отсутствие» отрицательным числом.

Для каждого пациента в соответствии с принятыми правилами вычисляется сумма очков. Вполне возможно, что могут наблюдаться значительные колебания этой суммы.

Если не удастся получить однозначно различные суммы очков для больных из разных групп, то необходимо перерабатывать таблицы, корректируя симптомы и их весовые коэффициенты.

Проведенные исследования показали, что при обследовании больных первой группы общее число очков для достоверных случаев пульпита колеблется в пределах от +5 до +19, а для пациентов второй группы, не страдающих пульпитом, в пределах от - 9 до +5. Таким образом, оказалось, что все больные, у которых число очков составляет не менее +5, не страдают пульпитом, а у пациентов с числом очков более +5 страдают пульпитом. Следовательно, деление больных на две группы, основанное на сумме очков, полностью оправдало себя.

Можно сделать вывод, что метод постановки дифференциального диагноза в том случае, когда требуется произвести выбор между двумя диагнозами, применим для диагностирования стоматологических заболеваний. Этот метод особенно эффективен в случае появления сложных противоречивых симптомов и недостаточного опыта лечащего врача.

Список использованной литературы:

1. Various approaches to automatic diagnosis by discrete variables / Masuyama M. – Rep. Statist. Appl. Res. Un. Jap. Sci. Engrs, 1963 – 10, 151.
1. Statistical methods applied to the clinical diagnosis of thyrotoxicosis, / Crooks J., Murray I.D.C., Wayne E. J – Quart. J. Med., 1959 – 28, 211.

© Д.М. Рабцевич, 2016

Е.В. Кузнецовак.т.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии
нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.С. Болгова

зам. директора по экономическим вопросам ООО "ПМК - 54"

В.В. Резяпова

студент 4 курса Институт Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

ДИНАМИКА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ ООО ГК «СУ - 10»

В результате непрерывного приема и увольнения работников состав персонала организации постоянно меняется, что называют оборотом кадров. Наиболее важной характеристикой стабильности трудового коллектива является текучесть кадров. Уровень данного показателя определяется путем деления числа уволенных и уволившихся за определенный период времени на среднесписочную численность работников за тот же период.

Динамика текучести кадров ООО ГК «СУ - 10» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Движение рабочей силы ООО ГК «Су - 10»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение 2014 г. к 2012г.
Численность персонала на начало года, чел.	689	669	560	- 129
Принято на работу, чел.	657	748	719	62
Выбыло работников, чел.:	677	654	712	55
уволились	650	382	609	32
по прочим причинам	27	72	103	76
Численность персонала на конец года, чел.	669	560	566	- 103
Среднесписочная численность персонала, чел.	679	716	563	- 116
Коэффициент оборота по приему работников, %	96,76	104,47	127,71	31,17
Коэффициент оборота по выбытию работников, %	95,73	53,35	125,93	30,2
Коэффициент текучести кадров, %	99,71	91,34	126,47	26,76
Коэффициент постоянства кадров, %	0,29	8,66	- 26,47	- 26,18

Как видно из таблицы 2.5 на предприятии ООО ГК «СУ - 10» идет активное движение сотрудников. Так в течение исследуемого периода произошло снижение средней списочной численности персонала на 116 человек. Число принятых и уволенных работников в каждом году исследуемого периода составляет цифру равную или даже большую среднесписочной численности ООО ГК «СУ - 10».

Самый важный показатель – коэффициент текучести кадров составил в 2012 году без малого 100 %. В исследуемом периоде этот показатель имеет тенденцию к увеличению.

Так в 2014 году коэффициент текучести кадров на предприятии ООО ГК «СУ - 10» составил цифру более 100 % – 126,47 %.

На практике это означает, что на предприятии ООО ГК «СУ - 10» в 2014 году было принято и уволено работников на 26,47 % больше общей их численности.

Коэффициент постоянства кадров на предприятии ООО ГК «СУ - 10» в исследуемом периоде составил очень низкое значение.

Причем в 2014 году в силу вышеуказанных обстоятельств он составил отрицательную величину - 26,47 %.

Как показал анализ, основными причинами текучести является:

- низкая заработная плата;
- низкий образовательный уровень работников;
- тяжелые условия труда;
- неквалифицированный труд;
- отсутствие перспективы профессионального роста.

Таким образом, для предприятия ООО ГК «СУ - 10» в исследуемом периоде характерны очень высокий коэффициент текучести кадров, и, как следствие, очень низкий коэффициент постоянства кадров.

Система оплаты труда в ООО ГК «СУ - 10»: у рабочих – в зависимости от объема выполненных работ, у специалистов и руководителей – оклад, плюс фиксированная премия в размере 30 % от оклада.

В целом в результате анализа трудовых ресурсов ООО ГК «СУ - 10» можно сделать вывод, что трудовые ресурсы данного предприятия обладают низким потенциалом, в структуре персонала преобладают рабочие, их труд низкой квалификации, большой удельный вес работников с низким уровнем образования, наблюдается старение кадрового состава. Вследствие тяжелых условий труда наблюдается очень высокая текучесть кадров ООО ГК «СУ - 10». Следовательно, работа с трудовым потенциалом российских работников нуждается в совершенствовании.

Список использованной литературы:

1. Карташова Л.В. Управление человеческими ресурсами: Учебник для вузов, Изд. Инфра – М, 2011. – 238с
2. Кибанов А. Я. Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: Учеб. пособие. – М.: Инфра - М, 2010.
3. Макарова И. К. Управление человеческими ресурсами: Учебник. — М.: Дело, 2012.
4. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.

5. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.

6. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.

© Е.В.Кузнецова, В.В.Резяпова, 2016

УДК 338.2

Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии
нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.С. Болгова

зам. директора по экономическим вопросам ООО "ПМК - 54"

В.В. Резяпова

студент 4 курса Институт Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «СУ - 10»)

В кадровой работе одним из важных направлений является обучение и повышение квалификации персонала. В ООО ГК «СУ - 10» профессиональное обучение проводится с 2012 года. В организации организовывается обучение персонала на рабочем месте и вне рабочего места (таблица 1).

Таблица № 1 – Профессиональное обучение персонала
ООО ГК «СУ - 10» за 2012 - 2015 г.г.

Наименование	2012г	2013г.	2014г.	2015г.
Количество работников, которые прошли подготовку / переподготовку и повысили квалификацию	5	12	18	29
рабочие цеха	5	12	15	23
менеджеры высшего звена	0	0	1	2
менеджеры среднего звена	0	0	2	4
Прошли подготовку и переподготовку всего:	5	11	19	31
на предприятии	5	11	14	20
в учебных центрах	0	0	5	11

Повысили квалификацию :	6	14	16	24
рабочие цеха	6	14	16	24
в том числе:	5	11	15	25
обучено главной профессии				
обучено смежным профессиям	0	0	1	1

В учетном периоде удельный вес персонала увеличивается по отношению к общему количеству рабочих кадров ООО ГК «СУ - 10», прошедших подготовку, переподготовку и повышение квалификации.

Обучение сотрудников на рабочем месте без отрыва от работы организовывалось с помощью наставничества. Количество прошедших обучение в 2013 году увеличилось на 7 человек, подготовка также проводилась на рабочем месте. В 2014 году в учебном центре повысили квалификацию менеджеры среднего и высшего звена. В 2015 году было необходимо переобучить 29 человек, обучение так же проводилось по договору. Приобретя необходимый запас знаний и навыков, работники, с помощью наставничества, могут обучать других сотрудников. Для менеджеров высшего звена проводились тренинги по управлению персоналом и сплочению коллектива.

Менеджеры среднего звена участвовали в конференциях и проходили практическую работу.

Таблица 2 – Затраты на обучение персонала ООО ГК «СУ - 10»

Год	Количество работников, прошедшие обучение	Сумма затрат на обучение тыс. руб. / год
2012	5	15 000
2013	12	48000
2014	18	72000
2015	29	116000

Образовательная структура персонала ООО ГК «СУ - 10» 2012 - 2015 г.г. (в % к общей численности)

Таблица №3 – Образовательная структура персонала ООО ГК «СУ - 10»

Уровень образования	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Среднее и неполное среднее	33,1	26,7	17,4	13,2
Среднее специальное	52,5	48,1	53,8	49,4
Высшее	13,1	18,4	24,5	39,7

Из таблицы №3 видно, что наибольшую долю занимают рабочие со средним специальным образованием, в то время как доля рабочих, имеющих высшее образование с каждым годом увеличивается.

Проведенный анализ обучения и повышения квалификации персонала ООО ГК «СУ - 10» позволяет сделать вывод о продуманной целенаправленной политике руководства по развитию персонала как одного из главных ресурсов в организации.

Список использованной литературы

1. Карташова Л.В. Управление человеческими ресурсами: Учебник для вузов, Изд. Инфра – М, 2011. – 238с
 2. Кибанов А. Я. Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: Учеб. пособие. — М.: Инфра - М, 2010.
 3. Макарова И. К. Управление человеческими ресурсами: Учебник. — М.: Дело, 2012.
 4. Дейпека А. В. Управление персоналом: Учебник. — М.: ИТК "Дашков и К°", 2010.
 5. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.
 6. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.
 7. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.
- © Е.В.Кузнецова, В.В.Резяпова, 2016

УДК 336.02

А.С. Окунь

К.э.н., доцент кафедры ЭАСиФ

Ю.А. Стещенко

Магистрант кафедры ЭАСиФ

Кубанский государственный университет

Г. Краснодар, Российская Федерация

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РФ

Налоговая политика выступает инструментом воздействия на показатели экономического роста посредством регулирования налоговых изъятий в доходную часть бюджета страны. Налоговая система сбалансирована, если обеспечивается приемлемый уровень поступлений в бюджетную систему и в то же время налоговая нагрузка на налогоплательщиков распределяется равномерно. В современных условиях экономического развития важным показателем стабильности выступает соотношение налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета. Актуальные данные позволяют сделать вывод, о том, что на протяжении исследуемого периода, соотношение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов существенного не изменилось.

Таблица 1 Соотношение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов за 2006 - 2014 гг. [1]

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доходы, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Нефтегазовые доходы	27,7	21,7	27,1	21,9	23,9	27,1	27,5	26,7	27,8

Ненефтегазовые доходы	72,3	78,3	72,9	78,1	76,1	72,9	72,5	73,3	72,2
--------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

В консолидированном бюджете РФ в период с 2006 по 2014 гг. преобладают не нефтегазовые доходы, их удельный вес составляет в среднем 74,3 %, нефтегазовые 25,7 % соответственно. Одним из важных показателей эффективности стимулирующей функции налогообложения является соотношение прямых и косвенных налогов. Российская экономика находится на стадии развития, поэтому в налоговых доходах РФ увеличивается доля косвенных налогов, таких как акцизы и налог на добавленную стоимость. Удельный вес таких прямых налогов, как налог на прибыль предприятия и налог на доходы физических лиц, уменьшается, так в 2006 году это значение было на уровне 33,9 %, в 2014 году значение снизилось до 26,2 %. Мировой опыт показывает, что усиливающаяся роль косвенного налогообложения свидетельствует о торможении развития экономики, эти налоги направлены на выполнения фискальной функции. За анализируемый период, доля налога на прибыль предприятий в структуре налоговых доходов снизилась на 9,5 % и прослеживается четкая отрицательная динамика, что вызывает опасения, так как налог на прибыль является индикатором уровня воспроизводственного процесса.

Таблица 2 Удельный вес отдельных налогов в налоговых доходах РФ за 2006 - 2014 гг. [1]

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Налоговые доходы	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
НДС	19,67	21,60	18,10	19,31	20,48	21,37	20,88	19,76	20,34
Акцизы	3,52	3,00	2,97	3,27	3,86	4,28	4,93	5,67	5,55
Налог на прибыль	21,75	20,74	21,33	11,91	14,54	14,92	13,87	11,57	12,29
Налог на доходы физических лиц	12,11	12,10	14,15	15,69	14,67	13,12	13,32	13,95	13,98
Ввозные пошлины	4,45	4,66	5,31	4,40	4,82	4,55	4,31	3,82	3,38
Страховые взносы на обязательное социальное страхование	18,76	18,92	19,35	21,67	20,30	23,19	24,17	26,21	26,05
Прочие	19,75	18,98	18,79	23,74	21,33	18,57	18,52	19,01	18,43

Уменьшение налоговых доходов происходит вследствие сокращения налоговой базы в результате снижения темпов производства, перехода юридических лиц неурегулированностью законодательной базы в целом, конфликтность проверочной

деятельности, а так же неуплатой или неполной уплатой налогов в бюджеты различных уровней.

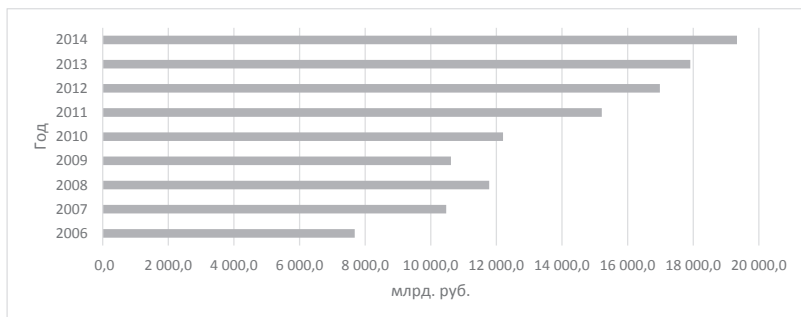


Рис.1 Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета РФ за 2006 - 2014 гг. [1]

Резкое падение поступлений по налогам в 2008–2010 гг. связан с мировым финансово - экономическим кризисом, охватившим весь мир, а так же с неравномерным распределением налогового бремени, а именно перенесением центра тяжести на более уязвимые секторы – малый и средний бизнес, а так же на физических лиц. Чрезмерная нагрузка на данный сектор приводит к снижению финансовой безопасности и увеличивает число факторов финансовых угроз.

Список использованных источников:

1. Данные о ежегодном исполнении бюджета <http://www.minfin.ru/ru/statistics/conbud/index.php> Дата обращения: 18.01.2016

© А.С. Окунь, Ю.А. Стешенко, 2016

УДК 336.02

А.С. Окунь

К.э.н., доцент кафедры ЭАСиФ

Ю.А. Стешенко

Магистрант кафедры ЭАСиФ

Кубанский государственный университет

Г. Краснодар, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РФ

Посредством реализации стимулирующей функции налога, государство создает условия для роста доходов бюджетов различных уровней, воздействуя на сферы и отрасли экономики. В современном налоговом законодательстве существуют инструменты регулирования инвестиций в основной капитал, меры поддержки малого бизнеса, налоговые освобождения для резидентов - участников особых экономических зон и для

участников региональных инвестиционных проектов.[1] Эффективное использование системы льготирования налогообложения установленная Налоговым кодексом РФ, позволит государству в полной мере реализовать экономическую функцию налогов. Регулирование экономических процессов при проведении налоговой политики осуществляется следующими налоговыми инструментами.

1. Инвестиционный налоговый кредит (Глава 9 Налогового кодекса Российской Федерации «Изменение срока уплаты налога и сбора, а также пени и штрафа»). Согласно действующему налоговому законодательству инвестиционный налоговый кредит является инструментом, позволяющим в период от одного до пяти лет уменьшить платежи по налогу на прибыль, местным и региональным налогам. Порядок, период действия инвестиционного налогового кредита регламентируется договором, который содержит срок действия, сумму кредита, размер платежей, срок, порядок и срок погашения кредита. Процедура получения инвестиционного налогового кредита достаточно сложна и содержит несколько этапов. Также органами региональной власти могут быть внесены иные основания и условия получения инвестиционного налогового кредита.

2. Освобождение от налогообложения на протяжении одного или нескольких налоговых периодов («налоговые каникулы»). Одной из форм государственной поддержки хозяйствующих субъектов выступают «налоговые каникулы». На сегодняшний день, согласно Федеральному закону от 29.12.2014 N 477 - ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" таким методом стимулирования как «налоговые каникулы» вправе пользоваться впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели, использующие упрощенную или патентную системы налогообложения, занятые в производственной, научной или социальной сферах. Применение нулевой ставки налога возможно на протяжении двух налоговых периодов.

3. Методы стимулирования при уплате налога на добавленную стоимость (Глава 21 НК РФ «Налог на добавленную стоимость»). Полное освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость организаций, чья выручка за три последовательных календарных месяца не превысила двух миллионов рублей без учета налога, направлено на стимулирование воспроизводственного процесса. Использование дифференциации налоговых ставок по налогу на добавленную стоимость позволяет поощрить сельскохозяйственных, продовольственных производителей и другие организации, согласно п.1 и п.2 ст. 164 НК РФ «Налоговые ставки».

4. Методы стимулирования при налогообложении прибыли организации (Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций»). Пониженная или нулевая ставка налога на прибыль организаций, как метод стимулирования, может применяться организациями.

5. Специальные налоговые режимы (Раздел 8 НК РФ «Специальные налоговые режимы»). Одним из основных факторов, влияющих на хозяйственную деятельность малого бизнеса в рыночной экономики выступает налоговая нагрузка. Применение специальных налоговых режимов позволяет упростить процедуру ведения бухгалтерского учета. Совокупность налогов, которые обязаны уплачивать в бюджет организации, применяющие общую систему налогообложения, заменена единым налогом. Наиболее распространенная система налогообложения среди малого бизнеса это упрощенная система, которая регламентируется гл. 26.2 НК РФ «Упрощенная система налогообложения». Данная система широко используется и зарекомендовала себя, как

эффективный инструмент стимулирования малого бизнеса. Существенное снижение налогового бремени для стимулирует ведение деятельности в области сельского хозяйства. Также к специальным налоговым режимам, оказывающим положительное влияние на ведение хозяйственной деятельности малыми предприятиями относятся патентная система налогообложения (ПСНО), единый налог на вмененный доход (ЕНВД) и система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. [2]

Политика в области налогообложения должна носить более избирательный и дифференцированный характер и нацелена на создание дополнительных поощрительных стимулов в приоритетных сферах экономики, а также способствовать усилению стимулирования отечественных производителей, особенно в приоритетных сферах наукоемкого производства.

Список использованной литературы:

1. Окунь А.С. Стешенко Ю.А. Концептуальный подход к государственной политике импортозамещения с привлечением механизма налогового стимулирования // Экономика устойчивого развития. – 2015. - № 3. – С. 342 - 352.
2. Окунь А.С. Стешенко Ю.А. Совершенствование налогового инструментария в системе малого предпринимательства РФ // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - № 30 (216). – С. 35 - 45.

© А.С. Окунь, Ю.А. Стешенко, 2016

УДК 336

Сунь Сицзюань

Магистр 2 курса экономического факультета
Дальневосточный федеральный университет
Г.Владивосток, Российская Федерация

МОНИТОРИНГ КАК ПЕРВЫЙ ЭТАП СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрены вопросы сущности кризиса и антикризисного управления, значение мониторинга в антикризисном управлении, осуществления мониторинга как первого этапа антикризисного управления, этапы проведения мониторинга антикризисного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисный мониторинг, кризис, анализ, финансовое положение, финансовая устойчивость, риски.

Прежде всего, определим, что есть система антикризисного управления. Э. Р. Арсланова дала следующее определение системе антикризисного управления «это совокупность взаимосвязанных элементов, в которые включены: цели, принципы, функции, критерии, организационно - правовые, финансовоэкономические и методические средства. Антикризисное управление имеет в своей цели своевременную диагностику всех

симптомов экономических проблем предприятия, предотвращения банкротства, реализацию программ по санации или ликвидации уже не имеющего перспектив и невозможная для восстановления бизнеса [1, с.54].

А.А. Михайлова определяет антикризисное управление как систему управленческих мер, которые определены диагностикой, предупреждением, нейтрализацией и преодолением явлений и причин кризиса по всем уровням экономики – то есть является совокупностью форм и методов реализации антикризисных процедур [4, с. 114].

Целью любого предприятия является обеспечение и поддержание его стабильного состояния в долгосрочной перспективе, т. е. продление фазы стабильности, что непременно является сутью антикризисного управления.

Поэтому одним из наиболее действенных инструментов антикризисного управления является антикризисный мониторинг, направленный на поиск и обработку информации, а также прогнозирование и корректировку развития предприятия. Крайним проявлением кризисного состояния предприятия является банкротство. Мониторинг позволяет организовать информационную прозрачность процессов банкротства, снизить субъективность оценки экономической составляющей предприятия и на ранней стадии предупредить лицо, принимающее решение, о возможном наличии признаков преднамеренного банкротства предприятия [7, с.215].

В стабильном состоянии основные функции антикризисного управления заключаются в своевременном распознавании кризисных явлений в целях подготовки к возможному кризису и проведении профилактики. Это фаза антикризисного мониторинга [6, с.68].

Мониторинг антикризисного развития позволяет системе управления контролировать процессы, отслеживать тенденции по определенным критериям [1, с.55].

Значение мониторинга как первого этапа антикризисного управления кроется в содержании система предупреждающего антикризисного управления, которая должна предоставлять информацию о состоянии и развитии событий и процессов во внутренней и внешней среде в момент нарастания их существенного значения для предприятия, но еще не начали оказывать негативное влияние [5, с. 33 - 35].

Предупреждающее антикризисное управление включает следующие этапы:

- антикризисный мониторинг – углубленный, расширенный контроль за деятельностью предприятия, нацеленный на своевременное выявление и оценку негативных явлений;
- диагностика предприятия – методы и процедуры распознавания кризисных ситуаций и постановка диагноза анализируемого объекта (финансы, маркетинг, производство, техника и технология, менеджмент, стратегия, конкурентоспособность);
- разработка и проведение действий по устранению возможных причин возникновения кризисной ситуации.

Главная проблема в организации эффективного мониторинга – выбор набора показателей, способных адекватно, объективно, исключая влияние взаимосвязанных факторов, улавливать негативные изменения в хозяйственной деятельности предприятия [3, с.80 - 88].

В мониторинге предприятия по антикризисному управлению используют три источника информации о возможных рисках: изменение факторов внутренней среды, изменение факторов внешней среды, изменение значений показателей.

С одной стороны, необходимость непрерывного отслеживания изменений факторов внутренней и внешней среды связана с тем, что не всегда эти изменения непосредственно влияют на значения показателей. Так как невозможно осуществлять наблюдение абсолютно за всеми изменениями факторов среды – сигналами об изменениях, происходящих во внутренней и внешней среде, являются изменения значений показателей. При оценке деятельности предприятия в каждой из этих областей могут использоваться не только количественные, но и качественные показатели [5, с. 33 - 35].

В некоторых методиках, разработанных для оценки экономической безопасности предприятия, для построения системы количественных и качественных показателей потенциального кризисного состояния предприятия выделены следующие группы индикаторов [2, с. 45]:

- индикаторы производства, например, динамика производства, реальный уровень загрузки производственных мощностей, доля НИОКР в общем объеме работ, конкурентоспособности продукции;

- финансовые индикаторы – объем портфеля заказов, фактический и необходимый объем инвестиций, рентабельность производства, просроченная задолженность, доля собственных оборотных средств;

- социальные индикаторы – уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом, задолженность по зарплате, потери рабочего времени, структура кадрового потенциала.

Преодоление кризисов зависит от методики анализа кризисных ситуаций и наличия специалистов в области антикризисного управления. Профессионализм управления должен проявляться не только в нормальных, обычных условиях, но и в условиях повышенного риска, экстремальных ситуаций кризиса.

Список использованной литературы

1. Арсланова Э.Р. Риск - менеджмент в системе антикризисного управления / Э. Р. Арсланова // Вестник Астраханского государственного технического университета. - № 1. - 2010. - С.54 - 57
2. Бендииков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. 2010, № 15. С. 45
3. Кириллова Л.Н. Мониторинг издержек как инструмент антикризисного управления / Л.Н. Кириллова // Экономический журнал. - № 25. – 2012. - С.80 - 88
4. Михайлова А.А. Сущность и содержание антикризисного управления / А.А. Михайлова, О.В. Ильичева // Вестник НГИЭИ. - № 7. – 2014. – С. 113 - 123
5. Тактаров Н. Н. Опережающее антикризисное управление предприятием / Н.Н. Тактаров // Успехи современного естествознания. - № 7. – 2004. - С. 33 - 35
6. Теория антикризисного управления предприятием: учеб. пособие / С. Е. Кован. – М.: КНОРУС, 2009. 160 с.
7. Шахматова Г.Р. Информационная поддержка антикризисного управления с учетом жизненного цикла на примере мониторинга банкротств / Г.Р. Шахматова // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. - № 6. – 2012. – С.211 - 216

© Сунь Сицзюань, 2016

СТРУКТУРНЫЙ АСПЕКТ УРБАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Явление урбанизации затронуло практически весь мир и характеризуется, во - первых, увеличением городского населения и, во - вторых, ускоренным ростом крупных городов. Урбанизация - это достаточно сложный социально - экономический феномен, который означает совокупность процессов, связанных с распространением городского образа жизни и с изменением в системе расселения. Такая ситуация приводит к последствиям разного рода:

1) с одной стороны, в крупных городах концентрируются основные блага цивилизации и источники доходов, в связи с чем растёт благосостояние населения [2, с. 30], степень удовлетворения базовых потребностей людей, в частности – в благоустроенном жилье [1, с. 302];

2) с другой стороны – мегаполисы порождают социальное разобщение, повышенный уровень конфликтности, а также экологические проблемы, вызванные наличием в городах большого количества предприятий, транспортных средств, отходов [5, с. 122].

Одна из важных черт российской модели урбанизации, унаследованной от советского периода развития, – концентрация населения в больших городах, когда, «набрав определённую критическую величину людности, города стремительно увеличивали своё население» [3, с. 572].

По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года статус города имеют 1100 населённых пунктов (по итогам переписи 2002 года их было 1098).

В последующие годы число городов РФ в целом сократилось. Основной причиной стало объединение и поглощение городских поселений (например, Московский, Щербинка, Троицк с 1 июля 2012 года вошли в состав Москвы и перестали учитываться как отдельные города). В то же время появляются и новые города – Иннополис (Татарстан), городские населённые пункты Крымского федерального округа.

Важной задачей статистики является изучение структуры распределения населения по городам России. Для этих целей был проведён анализ структурных различий группировки городов по населению (табл. 1).

Таблица 1

Группировка городских населённых пунктов РФ по численности населения

Группировка числа городов РФ по численности населения, проживающего в них		2010	2014
Число городов - всего		1100	1097
в том числе с числом	до 3000	13	12
	3000 - 4999	28	29

жителей, человек	5000 - 9999	115	133
	10000 - 19999	264	249
	20000 - 49999	361	356
	50000 - 99999	155	153
	100000 - 249999	91	90
	250000 - 499999	36	39
	500000 - 999999	25	21
	1000000 и более	12	15

Из табл. 1 мы видим, что наибольшее количество городов в России - с численностью жителей от 20 до 50 тыс. жителей, а наименьшее количество – либо самых мелких городов с населением менее 3 тыс. чел, либо мегаполисов, имеющих более 1 млн. чел.

Но насколько изменились эти показатели за 4 года? Используя индекс Рябцева, проанализируем, как изменилась структура населённости городов. Величина индекса составила 0,025. По шкале оценки меры существенности структур данное значение находится в интервале от 0 до 0,03, что говорит о тождественности структур. Значит, в среднем население России за последние 4 года практически не изменило своих предпочтений в месте жительства.

Для анализа урбанизации населения в регионах Российской Федерации рассмотрим основной показатель, характеризующий данное явление – долю городского населения (%). Основой послужили данные Росстата за 2014 год [4].

По результатам расчётов мы видим, что среднее значение по совокупности регионов равно 68,9 % . Медиана составила 70,6 % , что говорит о том, что половина регионов имеет величину урбанизации меньше, чем 70,6 % , а половина – больше. Коэффициент вариации, равный 18,3 % , означает, что каждое значение совокупности в среднем отклоняется от среднего значения на 18,3 % .

В 2000 году доля городского населения в России была равна 73,2 % . В 2014 г. этот показатель возрос до 74,2 % . На первый взгляд, это увеличение нельзя назвать существенным, однако в масштабе России прирост в 1 процентный пункт – это прирост почти в 1,5 млн.чел.

В целом развитие процесса урбанизации по годам шло равномерно, без резких спадов и подъёмов. Незначительное снижение в 2004 - 2009 гг. (до 72,9 %) сменилось скачком 2010 года, когда доля городского населения за один год увеличилась на 0,7 процентных пункта.

Мы можем предположить, что одним из факторов, повлиявших на данное резкое изменение, была перепись населения 2010 г., в ходе которой были получены более полные и точные сведения о принадлежности населения к городскому или сельскому.

Динамика доли горожан в Российской Федерации описывается полиномиальной функцией следующего вида: $\hat{Y} = 73,60 - 0,2017t + 0,0179t^2$.

Коэффициент детерминации модели равен 0,835. Проверяя полученную модель на автокорреляцию с помощью критерия Дарбина - Уотсона, было получено наблюдаемое

значение, равное 1,61, что превышает верхнюю границу критического интервала. Значит, с вероятностью 95 % автокорреляция отсутствует, и модель можно считать адекватной.

На основе уравнивания тренда дается точечная оценка прогноза (прогнозное значение 2015 г. составило 74,952 %). Однако более надёжный прогноз предполагает его оценку в интервале, так как полное совпадение фактического и прогнозного уровней временного ряда маловероятно.

При уровне значимости 5 % и числе степеней свободы $p=11$, интервальный прогноз на 2015 год равен $74,95 \pm 0,35$ %. Данные показатели говорят о том, что Россия и дальше будет урбанизироваться, и к 2015 году 3 / 4 жителей страны будут проживать в городах. Однако это обстоятельство не отменяет того факта, что доля городского населения РФ уже давно застыла на уровне, равном 73—75 %. Это близко к аналогичному показателю во многих развитых странах.

Список использованной литературы

1. Гужова О.А., Серпухова Е.П. Анализ состояния жилищной сферы в Российской Федерации. - Научное обозрение. 2015. № 14. С. 300 - 303.
2. Домнина С.В. Организационный механизм управления благосостоянием населения региона. - Экономика и управление собственностью. 2015. № 1. С. 30 - 38.
3. Махрова А.Г., Пердик Е.Н. Урбанистическая революция // География, общество, окружающая среда. Том V: География социально - экономического развития. – М.: Городец, 2004. - С. 570–579.
4. Росстат: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
5. Токарев Ю.А. Многомерная статистическая оценка экологической ситуации в регионах Российской Федерации. - Вестник Самарского муниципального института управления: теоретический и научно - методологический журнал. - 2011. N 3 (18). С. 121 - 127.

© Ю.А. Токарев, 2016

УДК 657

К.э.н. Н.П.Фефелова
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Вавилова», Россия
К.э.н. А.Ю.Усанов
НОУ ВПО МФПУ «Синергия», Россия

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты ее деятельности. Именно конечные результаты интересуют собственников предприятия, ее деловых партнеров, налоговые органы.

Современная бухгалтерская отчетность содержит информацию недостаточно существенную для абсолютно всех групп пользователей. Нормативные документы, регулирующие состав, порядок, формы и сроки формирования бухгалтерской отчетности, определяют ряд требований к ней, однако функции и задачи не формулируются. Вместе с тем перечень задач, которые призвана выполнять бухгалтерская отчетность, достаточно стабилен и является неотъемлемым элементом финансово - хозяйственной деятельности. Первостепенной задачей бухгалтерской отчетности является формирование полной и достоверной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности организации, следовательно, одной из основополагающих функций бухгалтерской отчетности является аналитическая.

Различные группы проявляют различный интерес к финансовому положению компании:

**Таблица 1 - Характеристика
пользователей финансовой отчетности**

Управляющие (руководство компаний)	Руководство контролирует деятельность компании. Оно должно быть в курсе подробной бухгалтерской информации, чтобы принимать решения.
Работники	Хотят знать перспективы относительно своей занятости, может ли компания выплачивать вовремя заработную плату. Работники заинтересованы в прибыльности компании и стабильности.
Инвесторы	Важно знать прогноз будущих финансовых выгод или наоборот потерь, связанных с инвестициями. Инвесторов также интересует прибыльность и способность компании вовремя рассчитываться по своим обязательствам. Для инвесторов важно знать покупать, держать или продавать акции компании.
Поставщики	Для них важна информации о платежеспособности компании, может ли она вовремя гасить свои обязательства. Торговые кредиторы интересуются прогнозом деятельности на будущее.
Покупатели	Покупатели хотят знать, стабильна ли компания, чтобы иметь с ней долгосрочные отношения, особенно тогда когда они зависят от компании.
Правительственные учреждения	Компаний предоставляет населению рабочие места, выпускают на рынок определенную продукцию и платят налоги государству, поэтому правительственным учреждениям требуется финансовая информация о деятельности компании.

Таким образом, на основе данных бухгалтерской отчетности заинтересованные пользователи получают возможность:

- анализировать деятельности предприятия;
- сравнивать показатели деятельности предприятия и другими предприятиями или со среднестатистическими показателями по отрасли, а также с нормативными значения коэффициентов;
- сопоставлять показатели деятельности предприятия за различные периоды;

– оценивать целесообразность приобретения активов, выдачи кредитов, заключения договоров и т.д.;

– диагностировать банкротство и т.д.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния организации служат:

– бухгалтерский баланс;

– отчет о финансовых результатах предприятия;

– отчет об изменениях собственного капитала;

– отчет о движении денежных средств;

– пояснительная записка;

– данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Рассмотрим основные виды бухгалтерской отчетности подробнее.

Центральное место в составе финансовой отчетности организации занимает *бухгалтерский баланс*, показатели которого дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние организации на дату его составления. Элементами формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовом положении организации находят отражение в бухгалтерском балансе. Этими элементами являются активы, обязательства и капитал.

Термин «*баланс*» происходит от латинских слов *bis* – дважды и *lanx* – чаша весов, буквально означает двучашее и употребляется как символ равновесия, равенства. Этот термин применяется в экономической науке для обозначения интервальных показателей, характеризующих источники образования каких либо ресурсов и направление их использования за определенный период времени. Метод построения баланса как совокупность данных в виде двусторонней таблицы широко используется в планировании, учете и экономическом анализе. *Бухгалтерский баланс* – это способ обобщенного отражения в стоимостной оценке состояния активов организации и источников их образования на определенную дату. В активе баланса отражаются средства, а в пассиве – источники их образования. Зачастую бухгалтерский баланс образно сравнивают с фотоснимком, отражающим имущественное и финансовое состояние организации на определенную дату.

На рисунке 1 представлена классификация статей баланса.



Рис. 1. Классификация статей баланса

По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие индикаторы финансового состояния предприятия :

- состав, структура и динамика показателей актива и пассива баланса;
- наличие собственного оборотного капитала;
- величина чистых активов организации;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты платежеспособности и ликвидности предприятия и т.д.

По данным бухгалтерского баланса можно не только установить уровень финансовой устойчивости организации, но и охарактеризовать его динамику, выявить тенденции и спрогнозировать развитие финансовой ситуации на перспективу:

Отчет о финансовых результатах содержит информацию о финансовых результатах хозяйственной деятельности и служит информационной базой для анализа ее эффективности, деловой активности организации и показателей рентабельности. На рис. 2 показана взаимосвязь между балансом и отчетом о финансовых результатах предприятия.

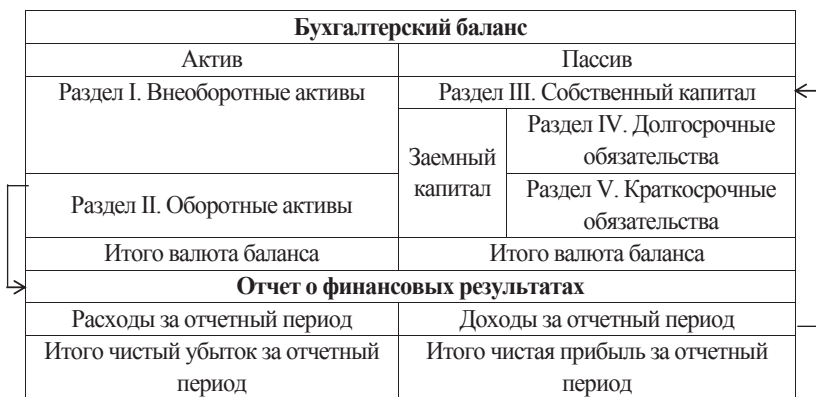


Рис. 2. Схема взаимосвязи бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах предприятия

Отчет об изменении капитала позволяет более детально анализировать движение собственного капитала, поскольку в нем отражено движение всех элементов капитала, состояние оценочных резервов, дается расшифровка статей формирования добавочного капитала.

Отчет о движении денежных средств в отличие от прочих форм отчетности составляется кассовым методом, позволяет анализировать денежные потоки, то есть движение денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Список использованной литературы

1. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятий. Жутяева С.А. учебное пособие / С. А. Жутяева, Л. Н. Минеева, А. Ю. Усанов. Саратов, 2010.

2. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 367 с. – С. 39.
3. Внутренний контроль основных средств в сельскохозяйственных организациях. Усанов А.Ю., Мощенко О.В. Все для бухгалтера. 2011. № 5. С. 9 - 13.
4. Марченкова И.Н. Бухгалтерская отчетность как основной источник информации для детализованной оценки показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта // Экономическая анализ: теория и практика – № 20 (185). – 2010. [Электронный ресурс] URL: <http://www.1-fin.ru/?id=474>.
5. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2008. – 192 с. – С. 138.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – 2 - е изд., испр. И доп. – Минск РИГТО, 2012. – 367 с. – С. 289.
7. Экономический анализ: учебник / Ю. Г. Ионова, И. В. Косорукова, А. А. Кешокова, Е. В. Панина, А. Ю. Усанов; под общ. Ред. И. В. Косоруковой. – М.: Московская финансово - промышленная академия, 2012. – (университетская серия)
8. Экономический и управленческий анализ технического обеспечения в АПК. Пронина О.А., Усанов А.Ю. В сборнике: Вавиловские чтения – 2008 Материалы Международной научно - практической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации; Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Саратовский государственный аграрный университет имени Н. И. Вавилова; Под редакцией Н.И. Кузнецова. 2008. С. 194 - 195.

© А.Ю.Усанов, Н.П.Фефелова

УДК331.108.2

В.А. Соколовская

студентка

Н.Р. Хадасевич

к.э.н., доцент

кафедра управления персоналом, СурГУ

г. Сургут, Российская Федерация

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В ПРОЦЕССАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сегодня особую актуальность приобретает проблема эффективного формирования кадрового потенциала организации, как фактора стратегического преимущества. Важным инструментом в данных процессах является управленческий аудит. Одним из видов управленческого аудита является внутренний аудит системы управления персоналом организации. Функция внутреннего аудита персонала - это сбор и анализ информации о системе управления персоналом и персонале организации, с последующим использованием результатов оценки при принятии управленческих решений. Использование результатов аудиторской проверки дает возможность снизить уровень неопределенности, определить

причины проблем в системе управления персоналом, связать их с факторами внешней и внутренней среды организации, а так же спрогнозировать риски и угрозы.

Одной из важнейших функций управления персоналом организации влияющей на процессы формирования кадрового потенциала является адаптация вновь прибывших сотрудников. Под адаптацией понимается процесс приспособления нового работника к условиям трудовой деятельности в организации, новичок должен принять организационные условия и требования. Адаптация персонала в организации напрямую влияет на процесс формирования кадрового потенциала организации. Грамотно организованный процесс адаптации персонала на предприятии поможет уменьшить текучесть кадров и издержки связанные с текучестью, ускорит достижение трудовых показателей новичков, смягчит вхождение новых работников в рабочий коллектив. С данных позиций важно научиться управлять адаптацией, активно воздействовать на факторы, определяющие ее качество, эффективность, развитие, а так же снизить риски при приспособлении работника к условиям новой среды. [1, с. 205]

Одним из инструментов оптимизации процесса адаптации персонала в организации является проведение внутреннего аудита. Процесс внутреннего аудита персонала можно представить в виде последовательности операций, проводимых в четыре этапа: постановка проблемы, сбор данных, оценка и анализ информации, формирование выводов и рекомендаций.

Процесс аудита системы адаптации персонала можно рассматривать как комплексную технологию. Она охватывает несколько направлений и использование различных методов сбора и анализа информации: анализ существующей системы адаптации персонала, с помощью анализа документации регламентирующей адаптацию, оценка результативности применяемых методов адаптации посредством проведения анкетирования, формулирование проблем, возникающих в период адаптации, по итогам анализа отчётности и наблюдение.

Таблица 1

Направления и инструменты внутренней аудиторской проверки адаптации вновь прибывших работников в организацию

Направления аудита	Инструменты
Содержание процедуры адаптации вновь прибывшего персонала в организации	Анализ документов Интервью Анкетирование
Удовлетворенность процессом адаптации вновь прибывших сотрудников	Анкетирование
Результативность адаптации персонала в организации	Расчет показателей эффективности

С помощью анкетирования сотрудников и интервьюирования руководителей возможно получить информацию о процессах адаптации. Обязательно проводят анкетирование проходящих адаптацию сотрудников, чтобы выявить их отношение к процессу и содержанию адаптации. [4, с. 140]

Оценка результативности может оцениваться посредством показателей, в том числе и представленных в таблице 2.

Таблица 2

Показатели результативности адаптации персонала в организации		
№	Показатели	Формула для расчета
1	Затраты на адаптацию одного работника	$K_{затр.} = Z_{перс.} / Ч_{от.канд.}$ Где: $Z_{перс.}$ - затраты на адаптацию персонала $Ч_{от.канд.}$ - число отобранных кандидатов
2	Качество работы по направлению адаптации персонала	$K_{кач.адапт} = Ч_{адапт} / Ч_{общ} \times 100\%$ Где: $Ч_{адапт}$ - число вновь принятых работников, успешно адаптировавшихся (работают в фирме через год после трудоустройства) $Ч_{общ}$ - число сотрудников, принятых на работу
3	Текущность среди вновь принятых работников	$K_{тек.адапт} = Ч_{ув} / Ч_{адапт} \times 100\%$ Где: $Ч_{адапт}$ - число работников проходящих адаптацию $Ч_{ув}$ - число уволившихся работников проходящих адаптацию

Результаты внутренней аудиторской проверки процесса адаптации персонала в организации являются информационной основой, для рационализации управленческого процесса. При использовании внутреннего аудита система управления персоналом может более объективно саморегулироваться и самообучаться, что является залогом формирования и обеспечения конкурентных преимуществ организации.

Список использованной литературы

1. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журова. – М. : Финстатинформ, 1997. – 316 с.
2. Управление персоналом организации : учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 4 - е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА - М, 2010. – 695 с.
3. Хадасевич, Н. Р. К вопросу о совершенствовании процесса адаптации персонала в организации / Н. Р. Хадасевич, О. О. Римарович // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права : матер. IV междунар. науч. - практ. конф. (22 января 2014 года) / Отв. ред. А. Н. Плотнокова. – Саратов : Изд - во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С. 44 - 46.
4. Хадасевич, Н. Р. Внутренний аудит управления персоналом в развитии трудового потенциала организации / Н. Р. Хадасевич // Управление персоналом в программах подготовки менеджеров : сб. матер. междунар. науч. - практ. семинара (26 – 27 октября 2012 года) / Отв. ред. И. Б. Дуракова ; Воронежский гос. ун - т. – Воронеж, 2012. – С. 139 - 141.

© В.А. Соколовская, Н.Р. Хадасевич

Е.В. Кузнецова

к.т.н., доцент кафедры

«Экономика и управление

на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.А. Шаймарданова

студент 4 курса

Института Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа,

Российская Федерация

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Строительство – одно из важнейших самостоятельных отраслей экономики страны, цель которой не только для создания и реализация новых основных фондов, но и реконструкция и расширение, ремонт и техническое перевооружение действующих основных фондов всех сфер национальной экономики. Как отрасль материального производства, существует ряд особых характеристик, отличающих его от других отраслей. Одной из главных особенностей является большое количество персонала [2].

В 2001 году Международной организацией труда (МОТ) был опубликован отчет «Строительная отрасль в XXI веке: ее изображение, перспективы трудоустройства и требования к квалификации», составленный по результатам анализа ситуации на рынке труда в строительстве различных регионов мира. Анализ был проведен в связи с высокой численностью и занятостью населения в данной отрасли.

Согласно статистическим данным, в Российской Федерации почти 6 % трудовых ресурсов занято в строительной сфере. Стоит заметить, что эксперты Центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений (ИГСО) считают, что данные официальной статистики о ситуации в экономике не отражают реального положения дел [3]. Но тенденции, выявленные учеными МОТ, по нашему мнению, являются характерными для зарубежных стран.

Основной из них являются:

– снижение престижа профессии строителя

Но стоит заметить, что для России, в связи с увеличением числа строительных проектов, данная профессия является очень популярной и востребованной. Причем спросом пользуются строители любой специализации: по возведению жилых домов, промышленных объектов. Хотелось бы отметить, что на данный момент существует проблема острой нехватки квалифицированных рабочих [5].

Также наблюдаются значительные объемы неполной занятости. В режиме неполного рабочего времени в конце 2014года задействовано 58,8 тысяч работающих. Высокие показатели также преобладают в промышленности, на транспорте [1].

По данным Центра занятости населения республики за 2015 год, было заявлено всего вакансий 113 521, и лидером по предложению свободных рабочих мест является строительство [1].

Следующими тенденциями ситуации на рынке труда в строительной отрасли, как для зарубежных, так и для РФ, в том числе Башкирии являются:

- высокие требования к качеству выполнения строительных работ.

В это же время, у значительной части рабочих - строителей нет соответствующего образования, опыта работы и необходимой квалификации, которые не в состоянии обеспечить работы надлежащего качества.

- недостаток высококвалифицированного инженерно - технического персонала;

Самый острый дефицит республика испытывает в инженерах, особенно в тех, кто занят в области машиностроения и строительства. Среди рабочих специальностей большим спросом пользуются водители и подсобные рабочие.

- временный наем персонала для реализации одного проекта;

Также стоит заметить, что основной долей временных рабочих являются эмигранты – люди, не имеющие возможности трудоустроиться в своей стране. Чаще всего они заняты в строительстве, на подсобных и различных сезонных работах. Мигранты выполняют работу за символическую оплату, что позволяет экономить средства.

В сегодняшний день общее количество иностранных работников легально трудоустроившихся в республике Башкортостан, составляет около 39,5 тыс. человек, это граждане из 43 иностранных государств. Страны, наиболее активно поставляющие рабочую силу на строительный рынок труда республики – это Узбекистан, Таджикистан, Вьетнам, Азербайджан и Турция [4].

- процесс строительства осуществляется в достаточно сложных условиях.

Данные условия работы характеризуются уплотнённой застройкой, участками со сложными грунтовыми, климатическими условиями т.п., вследствие чего значительная доля работ выполняется вручную. Такие условия требуют высококвалифицированных рабочих, так как уменьшается выработка, увеличивается уровень ответственности за неверно принятые организационно - технические решения.

Сложности с подбором персонала и с их сокращением связано с особо тяжелыми условиями труда, что часто приводит к травматизму, либо к ещё больше трагичным обстоятельствам. В 2000 - е годы уровни травматизма в республике со смертельным исходом стали выше по сравнению с Россией в целом в 1,5 – 2 раза [1].

По мнению авторов, крупные города, особенно в столицы наиболее благоприятны и обладают наилучшими условиями для развития строительных организаций, так как именно здесь спрос на строительство новых объектов растёт, конъюнктура рынка и инвестиционный климат благоприятен. Что в свою очередь требует новых высококвалифицированных сотрудников. Негативными последствиями такого роста являются повышение уровня требований к квалификации специалистов (в связи с изменением технологических процессов, совершенствованием материалов и т.п.), а также усложнение задач, стоящих перед управленцами. Таким образом, развитие строительной отрасли ставит перед ее кадрами новые задачи, профессиональных компетенций, решение которых возможно при продуктивном взаимодействии всех заинтересованных сторон – общества, бизнеса и государства.

Список использованной литературы:

- 1 Аллагулов Р., Аллагулова Н. Рынок труда; основные понятия, концепции, взаимосвязи и показатели. / Экономика и управление. 2012. - №5.
- 2 Анализ состояния и перспективы занятости в рыночных условиях. / Вопросы статистики. 2013. - №10.
- 3 Кашепов А.В. Российский рынок труда: проблемы формирования, перспективы. Общество и экономика. 2013. - №78.
- 4 Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.
- 5 Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.
- 6 Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.
- 7 Федеральная целевая программа содействия занятости населения на 1998 - 2014гг.
© Е.В. Кузнецова, А.А. Шаймарданова, 2016

УДК 681:518.3:004.9:378.14

С. Н. Широбокова

к.э.н., доцент кафедры «Информационные и измерительные системы и технологии»,

Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)

имени М.И. Платова, г. Новочеркасск, РФ

А. К. Журба, Е. А. Продан, М. С. Сушкова

студенты факультета информационных технологий и управления,

Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)

имени М.И. Платова, г. Новочеркасск, РФ

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИЕМНОЙ КОМИССИЕЙ ВУЗА

Аннотация

Представлен сравнительный анализ информационных систем управления приемной комиссией вуза.

Ключевые слова

Анализ функциональной полноты, информационные системы, приемная комиссия.

Анализ программных систем по критерию функциональной полноты позволяет количественно сопоставить их между собой и оценить их соответствие требованиям пользователя [1]. Сравним информационные системы приемной комиссии вуза по критерию функциональной полноты.

Пусть $Z = \{Z_i\}$ ($i = 1, 2, 3, 4, 5$) – множество сравниваемых информационных систем, реализующих работу приемной комиссии: Z_1 – 1С: Университет; Z_2 – Парус: Управление ВУЗом; Z_3 – Галактика: Управление ВУЗом; Z_4 – Naumeni University; Z_5 – REDLAB: Университет.

Тогда $R = \{R_j\}$ ($j = 1, 2, \dots, 34$) – это множество, составляющее словарь реализуемых системами $\{Z_i\}$ функций (таблица 1).

Таблица 1 – Функции систем, реализующих работу приемной комиссии

Обозначение	Наименование функции
R_1	Настройка балльных систем оценивания
R_2	Планирование проведения приемной кампании
R_3	Формирование плана набора абитуриентов по специальностям и формам обучения
R_4	Формирование перечня вступительных испытаний
R_5	Формирование порядка зачисления с учетом льгот, установленных законодательством
R_6	Формирование порядка зачисления с учетом оснований поступления
...	...
R_{34}	Формирование и вывод на печать информации о ходе приема документов

Исходную информацию представим в виде таблицы $\{X_{ij}\}$ (таблица 2).

Таблица 2 – Результаты оценки функциональной полноты систем Z_i

Наименование программной системы	Наименование выполняемой функции							
	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5	...	R_{34}	$\sum_{j=1}^{34} X_{ij}$
Z_1	1	1	1	1	1	...	1	33
Z_2	0	1	0	0	1	...	1	14
Z_3	1	1	1	1	1	...	1	22
Z_4	0	1	1	1	1	...	1	17
Z_5	0	0	0	0	0	...	0	11
$\sum_{i=1}^5 X_{ij}$	2	4	3	3	4	...	4	

Элементы таблицы $\{X_{ij}\}$ определяются по следующему правилу:

$$X_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } j - \text{я функция реализуется } i - \text{ой системой;} \\ 0, & \text{если не выполняется.} \end{cases}$$

По данным таблицы 2 вычислим матрицы $P^{(01)}$, G и H , где:

$P_{ik}^{(01)}$ – число функций, выполняемых системой Z_k , но не реализуемых Z_i , т.е. $P_{ik}^{(01)} = |Z_k \setminus Z_i|$ – мощность разности множества $Z_k = \{X_{kj}\}$ и $Z_i = \{X_{ij}\}$.

$$P_{ik}^{(01)} = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 19 & 0 & 13 & 7 & 5 \\ 11 & 6 & 0 & 4 & 3 \\ 16 & 5 & 9 & 0 & 6 \\ 23 & 10 & 15 & 13 & 0 \end{vmatrix}$$

Величина H_{ik} используется для оценки части функций, выполняемых системой Z_i , а также реализуемых в системе Z_k .

$$H_{ik} = P_{ik}^{(11)} / (P_{ik}^{(11)} + P_{ik}^{(10)}), (0 \leq H_{ik} \leq 1),$$

где $P_{ik}^{(11)}$ – число функций, выполняемых и Z_i , и Z_k , т.е. $P_{ik}^{(11)} = |Z_i \cap Z_k|$ – мощность пересечения множества $Z_k = \{X_{kj}\}$ и $Z_i = \{X_{ij}\}$;

$P_{ik}^{(10)}$ – число функций, выполняемых системой Z_i , не реализуемых системой Z_k , т.е. $P_{ik}^{(10)} = |Z_i \setminus Z_k|$ – мощность разности множества Z_i и Z_k .

$$H_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0,424 & 0,666 & 0,515 & 0,303 \\ 0,933 & 1 & 0,6 & 0,666 & 0,333 \\ 1 & 0,409 & 1 & 0,590 & 0,318 \\ 1 & 0,588 & 0,764 & 1 & 0,235 \\ 1 & 0,5 & 0,7 & 0,4 & 1 \end{vmatrix}$$

Взаимосвязь между системами Z_i и Z_k оцениваются по значениям $P_{ik}^{(11)}$ и $G_{ik} = P_{ik}^{(11)} / P_{ik}^{(00)}$, ($0 \leq G_{ik} \leq 1$), где G_{ik} – мера подобия Жаккарда; $P_{ik}^{(00)} = |Z_i \cup Z_k|$ – мощность объединения Z_i и Z_k , т.е. $P_{ik}^{(00)} = P_{ik}^{(11)} + P_{ik}^{(10)} + P_{ik}^{(01)}$.

$$G_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0,411 & 0,666 & 0,515 & 0,303 \\ 0,411 & 1 & 0,321 & 0,454 & 0,25 \\ 0,666 & 0,321 & 1 & 0,5 & 0,28 \\ 0,515 & 0,454 & 0,5 & 1 & 0,173 \\ 0,303 & 0,25 & 0,28 & 0,173 & 1 \end{vmatrix}$$

Выбирая различные пороговые значения ε элементов матриц $P^{(01)}$, G и H , построим логические матрицы поглощения $P_0^{(01)}$, G_0 и H_0 . Например, элементы матрицы $P_0^{(01)}$, получают следующим образом:

$$P_{ik}^0 = \begin{cases} 1, & \text{если } P_{ik}^{01} \leq \varepsilon_p \text{ и } i \neq k; \\ 0, & \text{если } P_{ik}^{01} > \varepsilon_p \text{ или } i = k. \end{cases}$$

Для ранжирования систем по критерию функциональной полноты построим граф превосходства, используя в качестве порогового значения $\varepsilon_p = 10$. Тогда логическая матрица поглощения $P_0^{(01)}$ принимает следующий вид:

$$P_0^{(01)} = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 1 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 1 & 1 & 0 & 1 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \end{vmatrix}$$

Граф превосходства представлен на рисунке 1. Он показывает, как и насколько выбранная и сравниваемая системы превосходят друг друга. Как видно из рисунка 1,

наибольшую функциональную полноту имеет система 1 – она превосходит остальные системы (2,3,4,5).

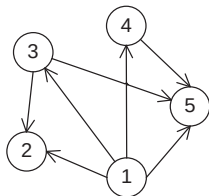


Рисунок 1 – Граф превосходства при $\varepsilon_p = 10$

Задавая пороговые значения ε_g , получим матрицу поглощения G_0 :

$$G_{ik}^0 = \begin{cases} 1, \text{ если } G_{ik} \geq \varepsilon_g \text{ и } i \neq k; \\ 0, \text{ если } G_{ik} < \varepsilon_g \text{ или } i = k. \end{cases}$$

Используя в качестве порогового значения, получим следующую матрицу поглощения:

$$G^0 = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 0 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 0 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 0 \end{bmatrix} \text{ при } \varepsilon_g = 0,1; \quad G^0 = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix} \text{ при } \varepsilon_g = 0,4.$$

На рисунке 2 приведены графы подобия, построенные по матрицам G_0 . Как видно из рисунка 2, группы схожих систем составляют системы 1,2,3,4. С помощью построенного графа пользователю наглядно видно, что если его заинтересовала система 1, то следует обратить внимание и на 2,3,4. Наибольшую степень схожести имеют системы 1,2,3 и 4.

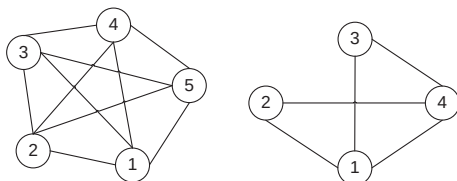


Рисунок 2 – Граф подобия при а) $\varepsilon_g = 0,1$; б) $\varepsilon_g = 0,4$

Построим матрицу поглощения по следующему правилу:

$$H_{ik}^0 = \begin{cases} 1, \text{ если } H_{ik} \geq \varepsilon_n \text{ и } i \neq k; \\ 0, \text{ если } H_{ik} < \varepsilon_n \text{ или } i = k. \end{cases}$$

Выбрав пороговое значение $\varepsilon_n = 0,7$, получим следующую матрицу поглощения H^0 :

$$H^0 = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 1 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

По результатам матрицы H_0 построим граф поглощения (рисунок 3). Из рисунка видно, что система 1 поглощает системы 2, 3, 4 и 5.

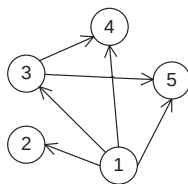


Рисунок 3 – Граф поглощения при $\varepsilon_n = 0,7$

В результате проведенного анализа можно отметить следующее: наиболее функционально полной системой является система 1. Системой 5 были показаны наиболее низкие результаты. Это объясняется отсутствием реализации некоторых основных функций в системе.

Список литературы

1. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты / Г.Н. Хубаев // ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ И СИСТЕМЫ (SOFTWARE SYSTEMS). – 1998. – № 2. – С. 6 - 9.

© С. Н. Широбокова, А. К. Журба, Е. А. Продан, М. С. Сушкова, 2016

УДК 519.86:330.45

Е. В. Шпитальник

Студентка 1 - го курса
Ростовский Государственный
Экономический Университет
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИНЦИПА ПАРЕТО ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики и свободной конкуренции, повышение экономической эффективности деятельности коммерческой организации является главной задачей любого предприятия. В данной работе мы рассмотрим метод, называемый ABC - анализ[1], который в свою очередь основан на знаменитом принципе Парето (закон Парето), также известный под названием правило 20 / 80[2,3], на примере коммерческой организации, реализующей новые автомобили. В работе приведены данные, основанные на реальных временных и материальных затратах. Цель работы – проведение анализа с использованием закона Парето на предприятии, выявление эффективности работы склада и окупаемости закупок, минимизация затрат. Для этого были собраны данные о продажах автомобилей за год, произведены необходимые расчеты с исходными данными и сделаны выводы.

Все большую значимость для предприятия приобретают различные возможные способы рационального расходования средств, одним из которых является определение оптимальной величины материально - производственных запасов, которые в свою очередь

являются составной частью оборотных активов организации и обеспечивают основную прибыль предприятия.

В данной работе мы будем работать с таким видом запасов как готовая продукция, потому что рассматриваемая компания, является официальным дилером, и работает напрямую с готовой продукцией, предоставляемой заводом. Поэтому особое внимание хотелось уделить именно этой категории материально - производственных запасов.

Готовая продукция – это конечный продукт производственного процесса предприятия или завода - изготовителя. Это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или техническим условиям, сданные на склад предприятия и готовые к реализации.

Анализировать готовую продукцию мы будем с помощью закона Парето или принципа «80\20», который в наиболее общем виде гласит: «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий — лишь 20 % результата».

Математическим или прикладным выражением принципа Парето является так называемый ABC - анализ. Он помогает отличить главное от второстепенного, а как мы уже знаем из закона Парето, если правильно определить те самые 20 % товаров, то мы получим от них 80 % прибыли.

Задача. В данном примере мы рассмотрим анализ продаж товаров автомобилей компании за 2013 год и определим эффективность использования товарно - материальных запасов. Ниже в Таблице 1 приведены данные за 2013 год.

Таблица 1.

<i>№</i>	<i>Наименование</i>	<i>Выручка, руб.</i>
1	ELANTRA	759 587,75
2	ELANTRA NEW MD	635 880,67
3	EQUUS	- 2 078 655,71
4	GENESIS COUPE	5 158,88
5	GRANDEUR	2 709,76
6	H - 1 NEW	8 269,64
7	i30	290 431,44
8	i30 NEW WAGON	1 896,57
9	i40	266 447,92
10	i40 WAGON	- 14 895,00
11	ix35	5 032 672,39
12	ix55	103 407,96
13	SANTA FE NEW	3 772 367,50
14	SOLARIS	9 619 355,43
15	SOLARIS HB	2 889 639,86
16	VELOSTER	29 254,86
17	SANTA FE	- 346 515,50

Далее необходимо отсортировать этот список по убыванию по столбцу таблицы, в котором занесены суммы по выручке. Для этого в Excel необходимо выделить всю таблицу

(в данном случае оба столбца), нажать правую кнопку мыши и выбрать пункт «Сортировка», затем «Настраиваемая сортировка».

Выбираем столбец сортировки и порядок сортировки. Соответственно столбец – «Выручка, руб.», а порядок – «По убыванию» и нажимаем «ОК».

Чтобы данные анализа были достоверными, необходимо удалить товары с отрицательной долей выручки. В нашем примере в эту категорию попадают следующие автомобили: i40 WAGON, SANTA FE и EQUUS. Эти товары заведомо не приносят прибыль, а наоборот, сокращают ее.

Далее, при помощи функции «Автосумма» в Excel вычисляем общую выручку по всем товарам и добавляем таблицы справа новый столбец, в котором вычисляем процентную долю выручки для каждого товара относительно общей выручки. Делаем это при помощи формулы в Excel. Для этого сумму выручки по каждому продукту делим на общую сумму выручки и умножаем на 100 %.

Следующий важный шаг это вычисление процентной доли выручки нарастающим итогом. Делается это также при помощи функции в Excel как сумму текущего товара процента от общей выручки и сумму предыдущего значения нарастающего итога. Теперь мы хорошо видим, какие товары дают нам 80 % выручки. Отнесем их к группе А. Товары, которые дают нам следующие 15 процентов выручки, отнесем к группе В. И наконец, оставшиеся товары, которые дают нам последние 5 процентов выручки, отнесем к группе С, получим таблицу 2:

Таблица 2.

№	Наименование	Выручка, руб.	% от общей выручки	% от общей выручки нарастающим итогом	Группа
14	SOLARIS	9 619 355,43	41,0784 %	41,0784 %	А
11	ix35	5 032 672,39	21,4915 %	62,5698 %	А
13	SANTA FE NEW	3 772 367,50	16,1095 %	78,6793 %	А
15	SOLARIS HB	2 889 639,86	12,3399 %	91,0192 %	В
1	ELANTRA	759 587,75	3,2437 %	94,2629 %	В
2	ELANTRA NEW MD	635 880,67	2,7155 %	96,9784 %	С
7	I30	290 431,44	1,2403 %	98,2186 %	С
9	i40	266 447,92	1,1378 %	99,3565 %	С
12	ix55	103 407,96	0,4416 %	99,7981 %	С
16	VELOSTER	29 254,86	0,1249 %	99,9230 %	С
6	H - 1 NEW	8 269,64	0,0353 %	99,9583 %	С
4	GENESIS COUPE	5 158,88	0,0220 %	99,9803 %	С
5	GRANDEUR	2 709,76	0,0116 %	99,9919 %	С
8	i30 NEW WAGON	1 896,57	0,0081 %	100,0000 %	С
		23 417 080,63	100,0000 %		

Рекомендуется, чтобы в группе А было 20 % номенклатуры товаров, в группе В — 30 % , а в группе С — 50 % товаров. В нашем случае получилось, что в группе А присутствует 21 % товаров, что совпадает с рекомендацией, к группе В мы отнесли 15 % , что ниже рекомендуемой нормы, а в группу С попали 64 % ассортимента.

ВЫВОДЫ: В компании хорошо подобрана самая важная часть, а именно товары группы А, но с товарами группы В происходит дефицит, и за счет этого перенасыщается категория товаров, относящихся к группе С.

Список использованной литературы:

1. Лукинский С.В. «Модели и методы теории логистики», Питер, 2007.
2. Ричард Кох «Принцип 80 / 20» Эксмо, 2014
3. <http://habrahabr.ru/company/cloverr/blog/219185/> (Закон Парето)

© Е. В. Шпитальник, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

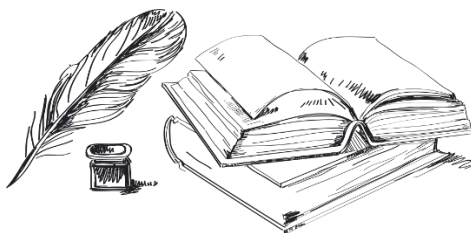
А.Е. Ананченко ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ	3
В.Р. Ахмадуллин, А.А.Ахияров ПРОБЛЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ СТОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ	4
Л.С. Бондаренко, А.Ю. Печенкина АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	6
Е.В. Кузнецова, А.Б. Бурангулова ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	11
А.Д. Бuryкин, А.Ю.Волков ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2014 ГОДУ	13
Ван Лэй СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «М.ВИДЕО»	15
Е.В. Васильева, О.В. Кадалова ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	21
Ф.Н. Давыдовский, Е.А. Величко ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПОЗИЦИЙ КАК СРЕДСТВО АНАЛИЗА СОДЕРЖАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА	23
А.В. Водякова ИССЛЕДОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВО - РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА «СОКОЛ», Г. ОРЕНБУРГ	27
О.Б. Гейман, А.А. Сиганьков ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СТОИМОСТНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ	30
И.Р. Генаев, Р.Р. Умерова БЮДЖЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	33
К.С. Максимова, М.В. Головко Maximova K.S., Golovko M.V. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. XXI ВЕК. ПЕРЕЗАГРУЗКА ENERGY REVOLUTION. XXI CENTURY. RELOADED	35

С. Г. Сафонова, А.Н. Грузилова ПРИЧИНЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	41
Н.С. ГУЖВИНА КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	45
Т. С. Гусак, А. А. Халяпин ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ	47
Э.И. Джуманова, М.А. Тамаев ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	49
Л.С.Евтушено МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	52
Е.А. Егорушкина ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА СФЕРЫ УСЛУГ	54
Е.В. Кузнецова, А.С. Болгова, Н.В.Елесина АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ И ПУТЕЙ ПОКРЫТИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «СУ - 10»)	56
Е.В. Кузнецова, А.С. Болгова, Н.В.Елесина АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «СУ - 10»)	58
М.А. Еремина АУДИТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ	62
Р.Р. Забиров АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	65
А. А.Одуд, А.В. Захарян НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	67
Р.В.Калайчиев, А.В. Захарян ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК ИСТОЧНИК РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	69
О.И. Звонарев ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	72

А.А. Зорина, С.Н. Хуаде, В.Г. Костюкович НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ	74
В.С. Конова, Т.В. Кормильцина, Е.О. Савич ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ	76
Д.А. Крылова, М.В. Стафиевская ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПОРТУГАЛИИ	78
И. А. Кузина АНАЛИЗ ФОРФЕЙТИНГОВОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ	80
В.П.Кулешова, А.Р.Иркабаева УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ	82
В.П.Кулешова, Ю.К.Фазуллина ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	84
Ю.В. Кусмарцева, А.С. Аксёнов СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ БАНКОМ РОССИИ КРЕДИТНО - ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ	87
В.В.Куцевский ТРАНСАКЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АНАЛИЗЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КРИЗИСОВ	89
М.С. Ларин «СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ КОРЗИНУ В Г. УСТЬ - ИЛИМСКЕ»	91
Н. А. Ларькина МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	96
А.О. Лысенко, Е.Б. Дуплинская СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ: К ПРОБЛЕМЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ТЕОРЕТИКО – КОНЦЕПТУАЛЬНЫМ И БЫТИЙНО – РЕАЛЬНЫМ	100
А.А. Марин ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	104
Т. Г. Масюкова О СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ «РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ» И «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» В ЭКОНОМИКЕ	105

К.А.Матвеева, З.К.Мустафина РОЛЬ ЗАВЕРШАЮЩИХ СТАДИЙ В ФОРМИРОВАНИИ КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	107
А.А. Мочалова, М.В. Стафиевская ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ВЕЛИКОБРИТАНИИ	109
Б. Д. Никифоров КОНТРОЛЬНО - КАССОВАЯ ТЕХНИКА: НАЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ	111
Б. Д. Никифоров ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА: СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА	112
Б. Д. Никифоров ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	114
Б. Д. Никифоров ПРОГНОЗНЫЙ АНАЛИЗ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ЗНАЧЕНИЕ	116
Б. Д. Никифоров ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ СТРАХОВАНИЯ	118
А.А.Островская, А.Н.Карнаух ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА РОССИЯ – БЕЛАРУСЬ	120
Е.В. Кузнецова, А.С. Болгова, Ж.С. Палиенко АДАПТАЦИЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ	124
А.Ю. Печенкина СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ПРОДУКЦИИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	126
М.Д.Пильчук К ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КАЧЕСТВ СТУДЕНТОВ ВУЗА В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ	130
О.В. Полещук ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	132
Е.С. Попова, М.М. Мызников ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВОИНСКОГО КОЛЛЕКТИВА	134

В.В. Пикалов, Е.С. Попова, А.Б. Недоносков ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ СЛУЖЕБНЫХ СОВЕЩАНИЙ	138
Ю.А. Петренко, Е.С. Попова, С.Н. Смеянов КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОДГОТОВКУ И ПРОВЕДЕНИЕ СЛУЖЕБНЫХ СОВЕЩАНИЙ	141
Д.М. Рабцевич ДИФФЕРЕНЦИОНАЛЬНЫЙ МЕТОД ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЦЕССА ПОСТАНОВКИ ДИАГНОЗА В МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ	145
Е.В. Кузнецова, А.С. Болгова, В.В.Резяпова ДИНАМИКА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ ООО ГК «СУ - 10»	147
Е.В. Кузнецова, А.С. Болгова, В.В. Резяпова АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «СУ - 10»)	149
А.С. Окунь, Ю.А. Стешенко АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РФ	151
А.С. Окунь, Ю.А. Стешенко ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РФ	153
Сунь Сицзюань МОНИТОРИНГ КАК ПЕРВЫЙ ЭТАП СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	155
Ю.А. Токарев СТРУКТУРНЫЙ АСПЕКТ УРБАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	158
Н.П.Фефелова, А.Ю.Усанов ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	161
В.А. Соколовская, Н.Р. Хадасевич ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В ПРОЦЕССАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	164
Е.В. Кузнецова, А.А. Шаймарданова АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	167
С. Н. Широбокова, А. К. Журба, Е. А. Продан, М. С. Сушкова АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИЕМНОЙ КОМИССИЕЙ ВУЗА	169



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.

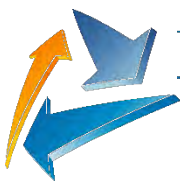
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

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 завершённых 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 ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
20 января 2016 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 23.01.2016г. Формат 60х84/16.
Усл. печ. л. 13,30. Тираж 500. Заказ 366.

**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**