

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



**НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ
В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
5 февраля 2016 г.**

Часть 1

**Киров
АЭТЕРНА
2016**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

Н 57
НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 212 с.

ISBN 978-5-906849-20-5 ч.1
ISBN 978-5-906849-23-6

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «**НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**», состоявшейся 5 февраля 2016 г. в г. Киров. 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 978-5-906849-20-5 ч.1
ISBN 978-5-906849-23-6

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

УДК 330

И.С. Ануфриева, С.Н. Хуаде

студентки 2 курса факультета Экономики и управления

В.И. Рой

студент 2 курса факультета ВШМБ

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

МАРЖИНАЛИЗМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Для того чтобы определить современное состояние маржинализма в России, следует немного окунуться в историю страны, затрагивая и прослеживая состояние маржинализма в СССР.

Основная разница между классовой политической экономией и бесклассовым маржинализмом заключается в том, что политической экономией открыто заявляется о том, что есть классовые интересы со своими противоречиями. Маржинализм же несет интересы буржуазии, прикрывая их преимуществами равновесия хозяйствующего субъекта. Однако, изначально маржинализм не просто не касался буржуазных интересов, а открыто защищал их. К примеру, Дж. Кларк писал о том, что общество обвиняется в эксплуатации труда, а рабочих регулярно грабят, лишая даже того, что они сами и производят. Если бы удалось доказать это обвинение, то все здравомыслящие люди непременно бы стали на путь социализма, а его стремление изменить производственную систему выступило бы в качестве меры и выражения чувства справедливости. Для того, чтобы убедиться в том, правильным ли было такое обвинение, имеет смысл разложить продукт общественного производства по составу для того, чтобы убедиться в том, что естественный эффект конкуренции сможет обеспечить для каждого производителя ту долю богатства, которая им и производится.

Отсюда призыв стать противником политической экономии и объединиться под «знаменем» маржинализма» обозначал дружную защиту интересов лишь одного класса, т.е. буржуазии, считая, что такие интересы выступают в качестве общечеловеческих ценностей. Нельзя не отметить, что занимая подобную позицию, маржинализм не одинок. Ранее его постоянно противопоставляли с марксизмом, который выступал в качестве официально признанной советской идеологии. При этом полагалось, что марксизм толковал устройство экономики социализма в качестве обоснования идеи бесклассовости социалистического общества. Таким образом, формально, признавалось, что в обществе есть неантологические классы рабочих и колхозное хозяйство. Однако, данное социальное различие не могло играть принципиальной роли. Бесклассовые же маржиналистские критики и критики марксистской теории и советской реальности, старались опираться на то, что в СССР есть эксплуатируемые классы и эксплуататоры. Такая диалектика классового подхода является воистину удивительной.

В современной же России беззаветная преданность идеям маржинализма обладает дополнительным смыслом. Если, рассматривать ее в масштабе Центральной России, то

приверженность маржинализму в данном случае означает защиту интересов иностранного капитала, а также ТНК. Интеллигенция, настроенная по методу Запада, незаметно для самой себя, обосновывает право свободного доступа ТНК ко всем ресурсам России для того, чтобы максимизировать собственную прибыль. Согласно идеологии маржинализма, интерес к максимизации прибыли в целом не будет противоречить увеличению общественного благосостояния, и наоборот, даже будет ему способствовать. Отсюда можно сделать вывод, что ТНК распоряжаются российскими ресурсами так, как они посчитают нужным, кроме того, в случае равновесия предложения и спроса, Россия должна только процветать.

К моменту окончательного оформления маржинализма в серьезное теоретическое течение в качестве важной развитой экономической доктрины, ему противопоставлялся марксизм. Из - за этого Шапиро Н.А. справедливо уравнивал возрождение политэкономии и возрождение марксизма. Тем не менее, неужели, марксистская политэкономия в нашей стране способна возрождаться лишь из - за того, что ученым необходима классовая борьба и классовый подход? Разумеется, это не так.

Суть в том, что, страна постоянно страдает от внешних и внутренних противоречий. Особенно это заметно в кризисные моменты, как сейчас. Огромная доля регионов постепенно пустеет, прирост населения осуществляется крайне маленькими темпами, оборудование на многих предприятиях уже давно изношено, количество разработок и исследований сократилось, качество рабочей силы снижается. Несмотря на то, что в последние годы России старается избавиться от ярлыка «страны, экономика которой построена на сырье и ресурсах», это пока не слишком хорошо удается, в силу чего она продолжает играть роль сырьевого придатка большинства развитых стран. Можно ли сказать, что все это выступает в качестве сохранившегося наследия социализма или порождения нового русского капитализма? На данный вопрос у маржинализма нет ответа. Точнее, он констатирует все это в качестве временных неудобств и совершенен нормальных явлений.

Конечно же, такой ответ вполне устраивает прозападную часть российских теоретиков, однако, экономисты, иначе понимающие российские интересы стараются найти конкретные и реальные ответы на конкретные и вполне реальные и важные для страны вопросы. В данном случае маржинализм помочь не способен. Отсюда появляется тяга к той теории, которая хотя бы старалась найти фундаментальные основания экономической жизни людей, а не просто акселераторы и мультипликаторы. Данная теория отлично известна для России и это марксизм. Фундаментальность и системность обеспечивают марксизму более привлекательное положение.

Маржинализм выступает в качестве широкого учения, которое исследует большое количество процессов, связанных с формированием стоимости, процессом ценообразования и пр. Кроме того, представителями маржинализма активно изучаются и налоги с налогообложением. Они полагают, что в качестве важной цели выступает обеспечение экономического равновесия в стране, из - за чего налогообложение изучается именно с данных позиций.

У маржинализма есть, как положительные, так и отрицательные свойства. К положительным свойствам можно отнести:

- 1) формирование основ микроэкономической теории;

- 2) обоснование ряда законов предельной полезности, а также производительности;
- 3) выяснение ценности благ и полезного эффекта, который они обеспечивают;
- 4) разработка (частичная) концепции общего экономического равновесия за счет уравнений.

Кроме того, основная заслуга современного маржинализма – это проведение анализа (детального) рыночного функционирования на микроуровне, а также поиск закономерностей ценообразования на этом рынке, в основном спроса, а также попытка исследования вопроса оптимального распределения, а также альтернативного использования ресурсов страны.

Основными недостатками маржинализма с методологической точки зрения являются:

- 1) утверждение, что потребление и обмен должны преобладать над производством;
- 2) утверждение идеологической нейтральности экономического анализа;
- 3) применение статистического подхода;
- 4) изучение экономических субъектов в качестве однородных и равноправных.

Налоги в маржинализме выступают в качестве действенного инструмента для достижения равновесия экономического состояния. Полагается, что предельная полезность дохода налогоплательщика будет понижаться вместе с ростом его дохода. Отсюда следует вывод о том, что необходимо применение прогрессивного налогообложения.

Маржиналистам удалось в рамках своего учения обосновать необходимость установления необлагаемого минимума предмета налогообложения. Не следует, разумеется, это понимать в том смысле, что именно им принадлежит открытие идеи применения такого минимума. Его целесообразность осознавалась задолго до возникновения маржинализма. Однако впоследствии необлагаемый минимум, получив теоретическое обоснование, стал применяться в налоговых системах всех экономически развитых стран гораздо шире.

Восприятие ценности товара каждым покупателем будет зависеть от того, какую пользу данная покупка способна принести ему. При этом степень полезности товара будет напрямую зависеть от системы потребностей и уже имеющегося запаса товара у потребителя. Система потребностей ранжируется по критерию нуждаемости, то есть в продуктах питания, например, человек нуждается в большей степени, чем в предметах роскоши, поэтому потребности первого ранга удовлетворяются товарами, в которых человек нуждается в высокой степени. Потребности же второго, третьего и последующих рангов удовлетворяются товарами, в которых люди нуждаются во все меньшей степени. В то же время стоит отметить, что маржинализм внес большой вклад в развитие науки, стимулировав интерес к анализу психологии потребителей, разработав и применив при этом ряд неповторимых математических построений.

В современных условиях, однако, маржинализм не является самостоятельным направлением в экономическом анализе, хотя его инструментарий, принцип использования предельных величин, широко применяется во многих теоретических построениях.

Таким образом, маржинализм выступает в качестве позиции, принципа рассмотрения и анализа явлений и процессов, опираясь на предельные величины и состояния. В условиях современной экономики России маржинализм не является самостоятельным направлением экономического анализа, несмотря на то, что его инструментарий активно используется в большинстве теоретических построений. При этом маржинализм вносит и внес огромный

вклад в научное развитие, сумел стимулировать интерес к проведению анализа потребителей товара. Им разрабатываются и применяются неповторимые математические построения.

© И.С. Ануфриева, С.Н. Хуаде, В.И. Рой, 2016

УДК 658.8.012.12

И.Д.Аполяр,

студент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВВЕДЕНИЯ ЭМБАРГО НА ВНУТРЕННЮЮ ТОРГОВЛЮ РОССИИ

На сегодняшний день из-за нестабильной экономической ситуации и антироссийских политических мер ряда стран Российская экономика находится в состоянии кризиса, национальная валюта в упадке. Произошедшее столкновение геополитических интересов России и США привело к резкому противостоянию стран. Прошедший год демонстрирует, насколько сильно взаимосвязаны между собой главные игроки мирового сообщества, в эпоху глобализации нельзя ущемлять права других государств, не пострадав при этом самому. Физические законы работают не только в специфических областях знаний, но и в жизни в целом. Сегодня мы можем наблюдать за тем, как в силу вступает 3-ий закон Ньютона, утверждающий, что «сила действия равна силе противодействия». На санкции США Россия ввела ответное эмбарго, поэтому трудно сказать, какие из государств окажутся в наиболее затруднительном положении в итоге.

Россия гордится возвращением Крыма в родную гавань. Но такое воссоединение стало основным поводом применения, под давлением США, рядом стран экономических и политических санкций. Меры включают замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в списки.

Эмбарго, введенное 6 августа 2014 года в ответ на действия ведущих стран, оказывает значительное влияние на российскую экономику. Это запрет ввоза в Российскую Федерацию некоторых категорий сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, применившее санкции в отношении российских юридических и физических лиц в 2014 году. Согласно исследованиям РБК, на третий квартал 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года импорт в Россию молочных и мясных товаров упал на 26%, рыбных на 48%. При этом активность Россельхознадзора резко возросла; за август - сентябрь 2014 года было выдано 89 разрешений на импорт (в основном для поставщиков из Азии и Южной Америки) по сравнению с 53 разрешениями за август - сентябрь 2013 года. Заметно

увеличилась доля Белоруссии в молочном импорте, в мясном — Новой Зеландии, Никарагуа, Аргентины и также Белоруссии.

Значительное изменение претерпел и торговый ассортимент. Развитие импортозамещения по замыслу должно также способствовать росту экономического состояния Российских регионов[1]. Тем не менее, исчезновение импортных продуктов с прилавков магазинов вызывает у рядовых граждан недовольство, хотя полное импортозамещение ожидается лишь через 3 - 4 года[2]. В этой связи важной становится проблема социальной ответственности торговли[3,4]. А пока российские потребители вынуждены искать товары – субституты с худшим набором потребительских свойств, а для некоторых видов товаров заменителей просто нет.

Развитие программы импортозамещения требует вложения средств[5]. В частности, в 2015 году выделено 600 млрд рублей. Деньги немалые, но не факт, что эти вложения принесут желаемые результаты. После того как были введены ограничения на импорт ряда товаров, например, мяса из США и Европы, ниша сократилась до 42 % , и эту брешь, по замыслу властей, должен был заполнить отечественный производитель. Однако возникли проблемы, многие Российские производители для изготовления отечественных товаров, вынуждены закупать некоторые составляющие производственного процесса за рубежом.

На внутреннем рынке наблюдается высокий темп роста цен[6]. Цены на многие продукты повышаются из - за нестабильного курса валют, усиления инфляции и некоторых других смежных факторов[7]. Так в мае 2015 года годовой темп прироста средних потребительских цен составил: на говядину – 23 % , на сыр – 20 % , на крупы и бобовые – 49,2 % , а вот цены на отечественные товары, которые не включены в список эмбарго, тоже выросли, например, на сахар – 52,2 % , макаронные изделия – 21,6 % . Индекс потребительских цен за лето 2015 близок по показателям к 2008 году, когда Россия тоже была в состоянии кризиса, заметен разрыв между показателями 2014 и 2015 года. Также в настоящее время наблюдается рост налоговой нагрузки[8].

6 августа 2015 года был подписан указ об уничтожении запрещенных к ввозу в Россию сельскохозяйственных товаров. Целью данного указа являлось уменьшение последствий нелегального ввоза товаров на территорию Российской Федерации. Тем не менее, данная информация мало кого оставило равнодушным, многие известные политические и общественные деятели выступили против такого рода действий, а в социальных сетях была выпущена петиция об отмене указа, которую подписали более 500 000 человек. Они предлагают множество вариантов более рациональных решений этой проблемы, например, изготовление комбикормов для животных, сбор пайков для голодных и нуждающихся.

Можно также отметить следующие отрицательные последствия продовольственного эмбарго:

- По мнению экспертов ФБК, введение продовольственного эмбарго обойдется каждому россиянину в 1007,06 рублей на человека, (в том числе новорожденных и детей), что в сумме составит 147, 3 млрд. рублей дополнительных затрат на питание за год.

- Из - за нестабильного курса валют, небывалого падения российского рубля многие российские предприниматели были вынуждены прекратить свою деятельность. Закупая продукцию у иностранных дилеров, для сохранения рентабельности производства, они были бы вынуждены поднять цену практически в 2 раза, что привело бы к резкому снижению спроса и банкротству компаний[9].

Подводя итоги, можно сказать о том, что Российская Федерация оказалась в сложном положении, 2014 год стал переломным, он дал большие возможности, но к ним наша страна была не готова. Быструю перестройку экономики в таких масштабах без ранее разработанного плана очень трудно осуществить. Россия продвигается на ощупь, но однозначно вперед. Если говорить только о внутренней торговле, то санкции и эмбарго на данном этапе оказали больше негативного влияния, отечественные производители не смогли занять освободившиеся ниши, эффективно наладить производство, сохранить уровень цен и ассортимент, а главное то, что качество товара так и осталось на низком уровне. Хотелось бы верить, что Россия сможет найти преимущества в этой непростой ситуации, например, уйти от сырьевой экономики и перейти на более высокий уровень, свести к минимуму долю импортных товаров, наладить отечественную промышленность и доказать всему миру, что Российская Федерация – это держава – лидер и ее нельзя списывать со счетов!

Список использованной литературы:

1. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Региональный аспект в задаче повышения эффективности деятельности торговых организаций. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 35 - 37.
2. Maslova A.E., Timyasheva E.T., Nikishin A.F. Factors that form an attractive image of trade organizations // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 7 - 8. С. 146 - 147.
3. Аполяр И.Д., Никишин А.Ф. Социальная ответственность торговли в современных условиях В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 23 - 26.
4. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Результаты исследования информированности покупателей о социальной ответственности торговли // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 11. – С. 1699 - 1710.
5. Карашук О.С. Оценка инвестиций в торговлю России и перспективы инвестирования в отечественном сетевом сегменте // Вестник Российского государственного торгово - экономического университета (РГТЭУ). – 2014. – № 2 (82). – С. 94 - 103.
6. Ефимовская Л.А., Хайруллина М.В. Государственное регулирование ценообразования на товары и услуги: основные инструменты // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46). – С. 62 - 64.
7. Корытченкова М.А. Доллар как мировая резервная валюта. В сборнике: Проблемы развития современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 134 - 137.
8. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора наделовой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 15. – С. 2483 - 2498.

9. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7 - 10.

© И.Д. Аполяр, 2016

УДК:339.137.2

Ю.А.Аранчий

Студентка 4 курса факультета экономики, менеджмента и информационных технологий
ГБОУ ВО РК "Крымский инженерно - педагогический университет"

Научный руководитель: Э. Б.Адельсеитова

к. э. н., доцент кафедры «Менеджмента и государственного управления»
ГБОУ ВО РК "Крымский инженерно - педагогический университет"
г.Симферополь, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

Актуальность данной темы заключается в том, что в современном мире конкурентоспособность предприятия на рынке является самым главным критерием эффективности производства и оценки эффективности системы управления.

Для того, чтобы создать предприятие способное конкурировать с другими фирмами, требуется не только модернизировать управление и производство, но и осознавать, для чего это делается, и какая цель в дальнейшем должна быть достигнута. При этом главным должно быть одно: достаточно быстро и эффективно использовать конкурентные преимущества в этой борьбе. Необходимо направить всевозможные усилия на развитие тех сторон, которые смогут выгодно отличить предприятие от реальных или потенциальных конкурентов.[1, с.21 - 22]

Процесс формирования стратегии конкурентоспособности организации состоит из следующих действий:

- анализ конкурентной среды организации на макро и микро уровнях;
- оценка конкурентоспособности организации;
- выявление внешних и внутренних конкурентных преимуществ организации;
- определение всевозможных направлений усиливающих позиции фирмы в конкуренции;
- формирование соответствующей стратегии организации;
- оценка стратегии предприятия. [1, с. 46]

Конкурентная стратегия связана исключительно с управленческим планом, направленным на достижение успешной и эффективной конкуренции, а также предоставление потребителю высшей ценности. Можно выделить следующие категории конкурентных стратегий:

1. Стратегия лидерства основанная на низких издержках. Стратегия заключается в стремлении стать поставщиком самой дешевой продукции, привлекательной для широкого круга потребителей.

2. Стратегия дифференциации, или индивидуализации. Основана на стремление индивидуализировать свою продукцию для того, чтобы она существенно отличалась от продукции конкурентов и в следствие стала привлекательной для покупателей.

3. Стратегия наилучшей стоимости. Заключается в предложении потребителям большей реальной ценности денег в сочетании с низкими издержками и дифференциацией качества. Главное целью является наличие наилучших (самых низкие) издержек и цены, в отличие от продукции конкурентов, обладающей схожим качеством и свойствами.

4. Стратегия сосредоточения на нише рынка на основе низких издержек. Концентрация на менее широком потребительском сегменте и опережение конкурентов с помощью более низких издержек.

5. Стратегия сосредоточения на нише рынка на основе дифференциации. Предложение узкому сегменту рынка товаров и услуг, дифференцированных под различные вкусы потребителей.[2, с.87]

В выборе стратегии конкурентоспособности важным моментом, как уже было сказано, является выявление конкурентных преимуществ организации. Конкурентные преимущества организации - это такие свойства, характеристики товара, которые создают для организации обусловленные преимущества над прямыми конкурентами.

Внешние конкурентные преимущества базируются на таких свойствах товаров, которые представляют собой ценность расходов или за счет повышения эффективности. Такие конкурентные преимущества увеличивают рыночную силу в организации стратегии, базирующейся на внешних конкурентных преимуществах - это стратегия дифференциации..

Внутренние конкурентные преимущества базируются на свойствах организации по издержкам производства, управления организацией или товаром, создают условия для достижения меньшей себестоимости чем у конкурента и обеспечивают высокую рентабельность и устойчивость к снижению цены реализации товара (услуг), навязывается рынком или конкурентами. Стратегия, основанная на внутренних конкурентных преимуществах - это стратегия лидерства в расходах.[2, с.95 - 97]

Таким образом, для создания конкурентоспособного предприятия, надо не только модернизировать управление и производство, но и осознать, с какой целью это делается, и что в итоге должно быть достигнуто. Основным моментом должно быть: умение быстро и качественно использовать свои сравнительные преимущества в конкурентной борьбе. Все усилия должны быть направлены на развитие сторон, выгодно отличающих вас от реальных или потенциальных конкурентов.

Литература

1. Миронов, М. Г. Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов - М. : Альфа - Пресс, 2012. - 210с.

2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Серия "Высшее образование" - М.: ИНФРА - М, 2013. - 312 с.

© Ю.А.Аранчий ,Э. Б.Адельсеитова, 2016

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В РОССИИ

На западе бухгалтерский аутсорсинг развит уже давно, однако в России аутсорсинговые услуги нашли применение сравнительно недавно. Объясняется это тем, что на потребительском рынке товаров возрастает конкуренция, что требует от субъектов предпринимательства большей эффективности производства и сокращение издержек. Современные предприятия частично решают данную проблему использованием бухгалтерского аутсорсинга.

Аутсорсинг бухгалтерии - это возможность перепоручить учет всех финансовых вопросов сторонней организации или частному специалисту. Бухгалтерский аутсорсинг предлагает услуги по восстановлению, ведению бухгалтерского и налогового учета, оптимизации налоговых платежей, составления промежуточной и годовой отчетности, а также ведение дел с налоговыми органами.

Смысл аутсорсинга сводится к следующему: компания сосредотачивает все ресурсы на основном виде деятельности, и передать остальные поддерживающие или сопутствующие функции профессиональному партнеру.

Для оказания услуг по ведению бухгалтерского учета, составлению финансовой (бухгалтерской) отчетности заключается договор возмездного оказания услуг в соответствии с пунктом 2 статьи 779 Гражданского кодекса Российской Федерации. При составлении договора сотрудничества с аутсорсинговой фирмой обычно оговаривается, что ответственность за своевременное проведение бухгалтерского учета и правильное оформление отчетной документации возлагается на исполнителя. Однако заказчик также несет определенные обязательства. Для корректной работы специалисту фирмы - аутсорсера необходима полная, своевременная и корректная информация о финансовой деятельности предприятия - заказчика. Для этого ежемесячно необходимо предоставлять заранее оговоренный сторонами перечень документов внешнему специалисту. Подготовка этого пакета документов входит в обязанности заказчика.

Однако, передавать документы ежедневно, особенно если организация находится в другом городе, нецелесообразно. В большинстве случаев каждый день передаются только копии документов (по факсу или электронной почте), а в конце месяца доставляются оригиналы первичных бухгалтерских документов.

В приказе по учетной политике организация, принявшая решение о передаче ведения бухгалтерского учета аутсорсеру, должна обязательно зафиксировать этот момент.

Поэтому, включив в договор пункт о том, что все пени и штрафы, начисленные налоговой инспекцией за несвоевременную подачу налоговых деклараций, неправильное

исчисление сумм налогов и так далее, компенсируются организацией - аутсорсером, организация - заказчик получает возможность возместить суммы уплаченных штрафных санкций за счет аутсорсера.

Нужно отметить, что аутсорсер несет ответственность только за осуществление учета и ведение отчетной документации, за достоверность, исчерпывающий характер и своевременность предоставления исходной информации полностью отвечает заказчик. В качестве стороннего исполнителя для передачи бухгалтерской отчетности лучше выбирать юридическое лицо. Это связано преимущественно со следующими причинами.

В зависимости от видов деятельности организации, от количества совершаемых ею хозяйственных операций (либо количества первичных учетных документов), используемой автоматизированной системы обработки документов складывается стоимость услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета.

Несомненным преимуществом является то, что в аутсорсинговой компании услуги оказывают высококвалифицированные специалисты по бухгалтерскому учету и налогообложению, поэтому у заказчика снижается риск неправильности отражений операций в бухгалтерском учете и искажения отчетности, соответственно снижается и вероятность неверного исчисления налоговых платежей.

Использование в работе лицензионного программного обеспечения также является дополнительной гарантией надежности в работе компании. Как правило, в аудиторских компаниях техническое оснащение находится на хорошем уровне и обеспечивает высокую надежность работы вычислительной и офисной техники, современный уровень связи с клиентами.

Кроме того, при условии полной передачи всей бухгалтерии в ведение аутсорсинговой компании весь набор обязательной для заполнения документации хранится именно там, а не в офисе компании, поэтому и налоговая служба с проверкой посетит не руководителя предприятия, а аутсорсинговую компанию. Вероятность ошибок или неточностей в ведении учета, за которые работниками налоговых служб может быть назначен штраф, минимальна, так как над отчетной документацией работает не один, а целый штат сотрудников, в том числе и смежные специалисты (юристы, экономисты).

Таким образом, заказчик экономит на оплате труда сотрудников, на содержании и обслуживании рабочих мест, не платит штрафов и не терпит прочих финансовых издержек.

Однако, оценив достоинства бухгалтерского аутсорсинга, необходимо знать, что он имеет и свои недостатки. Прежде всего может оказаться, что аутсорсер не отвечает всем требованиям высокопрофессионального поставщика услуг. Кроме того, передача бухгалтерской документации сторонней организации может привести к потере конфиденциальности внутрифирменной информации.

Несмотря на очевидный значительный сдвиг в развитии аутсорсинговых услуг, у российских компаний остается ряд препятствий их использования; неудовлетворительное качество продукции и услуг; неразвитая культура договорных отношений, нежелание руководителей изменять сложившуюся практику деловых отношений; отсутствие свободных средств для инвестирования в проекты технического перевооружения.

Аутсорсинг в России ещё не достиг уровня ведущих западных компаний. Сотрудничество с ними позволит улучшить опыт российских провайдеров будущем. Но будет зависеть от стремления российских компаний выйти на западный уровень качества.

Ведь именно высокий уровень развития аутсорсинга позволит российским компаниям достичь того уровня производительности и конкурентоспособности, который даст России шанс укрепить свои позиции в мировом экономическом пространстве.

Список использованной литературы

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2009. — 320 с.
2. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ = Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness. — М.: Вильямс, 2004. — С. 176.
3. Аксенов Евгений, Альтшулер Игорь. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. — М.: Питер, 2009. — С. 464.

© Г. Э. Афлетунова, Т. И. Черкасова, 2016

УДК 336.71

Бамба Вадуа

Аспирант кафедры «Финансы и кредит»

Ростовского государственного строительного университета (РГСУ)

Эл. почта: julicevadoua52@hotmail.com

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ СТРАН ЗАПАДНОАФРИКАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СОЮЗА (ЗАЭВС)

THE INTERACTION OF BANKING SYSTEM AND THE REAL SECTOR OF ECONOMIC COUNTRIES IN WEST AFRICAN ECONOMIC AND MONETARY UNION (WAEMU)

***Аннотация:** В статье проводится анализ экономической ситуации в регионе Западной Африки (ЗАЭВС), которая характеризуется недостаточностью банковского финансирования хозяйствующих субъектов. Вопрос взаимодействия банковской финансовании и реального сектора экономики является важным элементом общего экономического развития региона, поскольку экономика стран относится к числу наиболее нуждающихся в финансировании.*

***Ключевые слова:** банковский сектор, кредитование, развивающиеся страны, малые и средние промышленные предприятия, риски, отрасли экономики.*

***Abstract:** The article analyzes the economic situation in the region of West Africa (UEMOA), which is characterized by a lack of bank financing business entities. The issue of interaction of bank financing and the real sector of the economy is an important element in the overall economic development of the region, as its economy is among the most in need of funding.*

***Key words:** banking, credits, developing countries, small and medium enterprises, risk, sector of the economy.*

Банковский кредит является одной из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду непосредственно денежных средств. Современное состояние взаимодействия банковской системы и ведущих секторов экономики ЗАЭВС - (Западноафриканский экономический и валютный союз) можно оценить как недостаточно эффективное с точки зрения создания условий для устойчивого экономического роста стран членов Союза. В последние годы макроэкономическая ситуация сложилась недостаточно благоприятной для расширения взаимодействия коммерческих банков с предприятиями реального сектора экономики. Она выражается, прежде всего, в уменьшении объёма производства продукции, работ и услуг в различных отраслях материального производства и обеспечении более высоких темпов кредитования[1]. Вопрос поддержки и развития этих отраслей является важным элементом общего экономического развития региона, поскольку экономика стран относится к числу наиболее нуждающихся в финансировании. Возобновление экономического роста, повышение эффективности функционирования экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Экономическая ситуация характеризуется недостаточностью банковского финансирования в субрегиональной экономике, в результате чего финансовые услуги остаются недоступными для подавляющего большинства населения и предпринимателей, что выражается в ограничении кредита и, следовательно, избыточной ликвидности банков.

Одной из проблем банковской системы ЗАЭВС является наличие избыточной ликвидности уже долгие годы, в то время как предприятия нуждаются в доступе к банковскому финансированию. Так, в 1 квартале 2012 года, ликвидность в странах ЗАЭВС составила 2,17 млрд. евро[2]. Эта денежная сумма почти в два раза превышает требуемый уровень банковских резервов - 1,17 млрд. евро.

Таким образом, свободные резервы банков ЗАЭВС оцениваются в миллиард евро, что представляет довольно достаточную сумму для финансирования реального сектора экономики зоны Союза.

Реализованный кредитный потенциал банковской системы характеризуется показателем отношения выданных экономике кредитов к ВВП. В таблице 1.1 представлены значения этого показателя, а также структура кредитов в зоне ЗАЭВС за 2010 - 2013гг. Данные таблицы показывают, что кредиты в экономику составляли всего 23,35 % ВВП в начале 2013 года, впоследствии наблюдалось постепенное увеличение по сравнению с предыдущими периодами: за три года прирост показателя составил 4,76 процентных пункта.

Таблица 1.1 – Структура кредитов в зоне ЗАЭВС 2010 - 2013 (млрд. франк CFA).

	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Краткосрочные кредиты	289,8	н / д	443,7	357,5
Средне - и долгосрочные кредиты	115,3	н / д	161,1	133,1
Средняя ставка, (%)	7,3	7,94	8,00	7,93
Отношение кредитов к ВВП, %	18,59	20,08	22,10	23,35
Средний срок займа, месяцев.	22	24	20	21

Годовые отчеты 2010 - 2013гг. ВСЕАО. Расчёты автора

Тем не менее, кредиты в экономике не превышают даже четверти ВВП Союза. В то время, как в Нигерии данный показатель составляет 46 % , в Южной Африке – 60 % , в России на начало 2014 года значение этого показателя составило 48,6 % [3].

К сожалению, этого мало для развивающихся стран в зоне Союза. Усилия должны направляться на осуществление необходимого развития финансовой инфраструктуры. Финансирование экономической деятельности, включает в свои операции кредиты для поддержания источников формирования национального богатства, то есть предприятий, которые нуждаются в достаточных финансовых ресурсах для увеличения количества и качества товаров и услуг и, следовательно, удовлетворения как национального, так и внешнего спроса, которые становятся более разнообразными и сложными. Кроме того, проблемы кредитования малых и средних предприятий (МСП), в том числе малых и средних промышленных предприятий остаются актуальными всегда.

Преобладание краткосрочных кредитов, выявляет определенную недостаточность оборотных средств и, следовательно, отсутствие собственных оборотных средств у предприятий. Поэтому востребованность со стороны предприятий краткосрочных кредитов не исключает заинтересованности в долгосрочном финансировании для укрепления своих балансов. Но вклад банковской системы в финансирование бизнеса является недостаточной ввиду важности потребностей экономики на отраслевом уровне, и сроках выдаваемых займов.

Вместе с тем, серьезно сдерживает развитие реального сектора экономики рост «связанного» и закрытого кредитования внутри финансово - промышленных групп, ограничивающего переход капитала из сырьевых секторов в обрабатывающие. Примечателен факт, что без учета вклада международных финансовых групп (Boa Group, Societe Generale и Attijariwafa Bank), внутригрупповые кредиты составляют около 40 - 45 % кредитного портфеля банковской системы Союза[4]. Учитывая, что «связанные» кредитные средства не циркулируют свободно в экономике, а замкнуты внутри финансово - промышленных групп, в данном случае, банковская система не выполняет функцию финансового посредника, а лишь перераспределяет трансферты внутри отдельных финансово - промышленных групп, в лучшем случае – отдельных отраслей.

Можно отметить ещё одно наблюдение – основное банковское кредитование, предоставляется непродуктивным секторам экономической деятельности. Анализ отраслевого распределения кредитов в экономике показывает, что банковское финансирование составляет около 70 % в секторе услуг, однако доля данного сектора в ВВП региона остается относительно скромной (20 %) [5].

Однако, экономическая ситуация в ЗАЭС выражена преобладанием влияния первичного сектора для большинства населения. Первичный сектор, почти 80 % работающего трудоспособного населения в Союзе, а получает лишь 5 % банковских кредитов (рис.1.1), при этом в основном, выдаются краткосрочные кредиты, как правило, предназначенные для производственного сектора и сферы услуг (в частности, для торговли, гостиничного и ресторанного бизнеса).

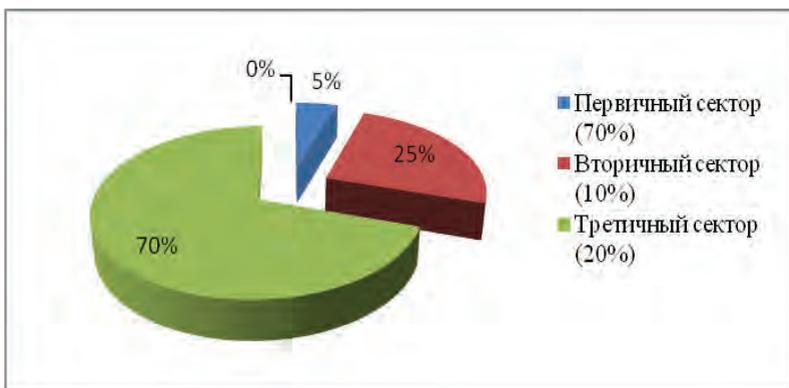


Рисунок 1.1 – Укрупнённая отраслевая структура кредитов в ЗАЭВС

На основании данных центрального банка видно, что коммерческие банки в наименьшей степени заинтересованы в финансировании первичного сектора. В то время как сфера услуг, привлекая наименьшее количество населения, занимает первое место среди секторов, приносящих доход стране, и благоприятствует банкам. Приведенная таблица (1.2) содержит подробные данные по этому вопросу.

Таблица 1.2 – Распределение кредита в экономике по отраслям, в %

Сектора экономики	Краткосрочные кредиты		Долгосрочные и среднесрочные кредиты	
	2011	2012	2013	2014
Сельское хозяйство, рыболовство	2,9	2,7	2,1	1,9
Добывающие отрасли	0,3	0,4	0,5	0,7
Обрабатывающая промышленность	32,7	28,0	22,4	18,5
Электричество, газ, вода	4,8	3,6	3,7	5,0
Строительство, Гражданские сооружения	5,7	6,9	5,4	4,9
Оптовая и розничная торговля, рестораны, гостиницы	27,3	30,9	17,5	16,6
Транспорт и связь	7,5	7,7	7,1	9,9
Страхование, услуги для бизнеса	6,4	6,7	10,0	9,1
Коммунальные и социальные услуги	12,5	13,1	31,3	33,3
Общая сумма кредита, в франках CFA	813113	795948	314353	350494

Приведенная таблица показывает, что в средне - и долгосрочном кредитовании главным получателем ресурсов является сфера услуг. Доля кредитов, предоставляемых данному сектору, приближаются к трети общего объема выданных кредитов.

Обрабатывающей промышленности в 2013 году достались 22,4 % средне - и долгосрочных кредитных ресурсов, а в 2014 - м – 18,5 % . Следующим крупным

бенефициаром средне - долгосрочных финансовых ресурсов выступает сектор торговли, ресторанный и гостиничный бизнес, на долю которого пришлось 17,5 % финансовых ресурсов в 2013 году и 16,6 % в 2014 году. На долю этого сектора в краткосрочном финансировании приходится до 30 % банковских кредитных ресурсов. Сектор сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства является наименее приоритетным для финансовых учреждений. Доля сектора составляет только 2,1 % и 1,9 % кредитов в средне - и долгосрочных кредитах и 2,9 % и 2,7 % в краткосрочных. Следует сказать, что необходимо существенное повышение объёмов кредитования в ближайшие годы для первичного сектора, с целью добиться продовольственной самообеспеченности региона.

В целом, банковское финансирование неадекватно распределено между различными экономическими субъектами ЗАЭС. На наш взгляд, ключевые секторы экономики, такие как сельское хозяйство, строительство и здравоохранение, должны пользоваться преимущественным финансированием.

Таким образом, наиболее важным из вызовов времени, является вопрос о том, как банки должны и могут способствовать росту экономики региона, или, иначе говоря, вопрос о том, как могут и должны взаимодействовать банки с реальным сектором экономики.

Важно отметить, что банки региона, при финансировании реального сектора экономики сталкиваются с двумя видами (типами) риска[6]:

- неблагоприятной реализации проекта;
- нестандартным поведением заемщика.

Первый вид риска касается характеристики конкретного проекта (качество, оборудование для производства, процесс производства, финансовые прогнозы и т.д.). Если до его реализации, проект не является жизнеспособным или имеет низкие показатели эффективности, шансы быть получившим для него финансирование невелики. В данном случае возникает проблема асимметрии информации, когда заёмщик, зная конкретные характеристики проекта, может скрыть эти сведения при подписании договора. А если банк хочет узнать конкретные характеристики проекта, он должен осуществить дорогостоящий анализ при выборе лучшего проекта.

Данный вид риска также касается рынка сбыта продукции, получаемой после реализации проекта. Предполагается, что сам банк должен оценить вероятности реализации риска (например, правильно спрогнозировать спрос), поскольку он имеет опыт работы с другими проектами и клиентами. Но это не всегда происходит оптимальным образом. Например, в период экономического роста в Кот - д'Ивуаре, коммерческие банки в основном финансировали сектор экспорта сырья, а после обвала ценового курса на сырье и начала кризиса в 1990 - х, многие должники оказались неплатежеспособными [7]. Коммерческие банки, не осведомленные о рисках проекта и рынках сбыта, сталкивались с риском так называемой «анти - селекции».

Второй тип риска связан с поведением заемщика. Во - первых, кредиторы часто игнорируют, сколько усилий будут предприняты заёмщиком, для осуществления своего проекта. Возможно также, что заёмщик будет использовать выданный кредит для реализации более рискованного проекта, чем тот, для которого кредит был получен. Нецелевое использование кредитных ресурсов в ЗАЭС встречается довольно часто. Подобный риск возникает на первом этапе, прежде чем проект запускается на исполнение.

Поэтому банк должен регулярно проводить мониторинг финансируемого объекта и поведения заёмщика.

Второй риск связан также с предоставлением банкам части доходов, генерируемых проектом. Если заёмщики недобросовестные, они объявляют банкам заниженные доходы для того, чтобы не выполнять своих обязательств в полном объёме. Этот риск называется «моральным риском». Такая ситуация может привести к тому, что банки вынуждены согласиться на частичный невозврат кредита, поскольку это позволяет банку снизить потери в результате продолжающихся длительное время конфликтов и судебных тяжб по поводу наложения взысканий на имущество заёмщика, его банкротства, которые могут привести к потере репутации самого банка. Чтобы избежать этого риска, банки нанимают специалистов для проведения дорогостоящих исследований, чтобы узнать реальные доходы от реализации профинансированных проектов.

Если вышеуказанные риски (неблагоприятное состояние проекта, и недостаточные усилия со стороны заёмщика) не реализуются, и проект принесёт достаточный доход для погашения кредита, то заёмщик исполнит свои обязательства перед кредитором.

Это еще одна причина, по которой банковскому сектору необходима рационализация взаимодействия с реальным сектором экономики. Одновременно органы государственной власти должны поощрять бизнес и создавать благоприятную социально - экономическую среду для его развития, активировать появления частных предпринимателей, на которых опирается развитие банковского сектора.

Вместе с тем, важно упомянуть об одной сложности, которая присуща ЗАЭВС. Это низкий уровень обеспеченности банковскими услугами населения. Этот показатель в ЗАЭВС не превышает 15 %, для сравнения – в Южной Африке он составляет 55 %, а во Франции - почти 99 % [8]. Подробные сведения по охваченности банковскими услугами населения стран ЗАЭВС представлены на рис. 1.2

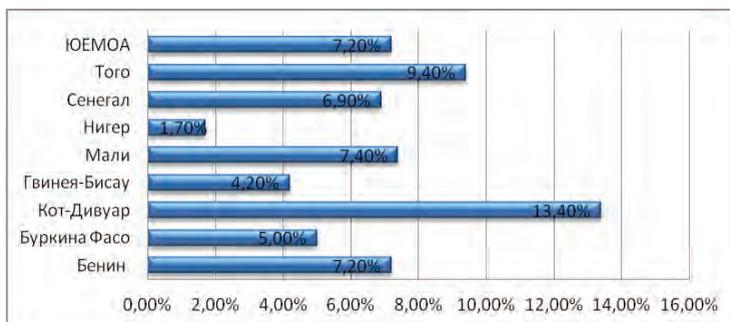


Рисунок .2.2 – Охваченность банковскими услугами населения стран ЗАЭВС

Приведённые данные отражают неоднородность экономического развития внутри стран членов Союза. Ситуация низкой обеспеченности и вовлеченности населения в банковское обслуживание усугубляется тем, что банковские офисы расположены в основном в столицах и крупных городах стран Союза, что исключает обслуживание большей части населения банковскими услугами [9].

Таким образом, следует сделать вывод о необходимости полного участия государств и монетарных властей в процессе развития банковской системы и развития хозяйственной деятельности стран - членов ЗАЭС. При этом, центральными следует считать не сами по себе задачи автономного развития банковского сектора как такового, а задачи, связанные с уровнем и качеством его взаимодействия с реальным сектором экономики. Решение этих проблем требует преодоления различий в трактовке сущности реального сектора, его финансовых потребностей, а также структуры и функций банковской системы как необходимого условия для выработки более совершенных форм взаимодействия банковской системы и реального сектора, соответствующих сложившимся экономическим условиям.

Список использованной литературы

- 1 - Economic and social statistics - African development bank group. African development Report. 2013. page. 125
- 2 - ВСЕАО - Центральный банк государств Западной Африки. Годовой отчет, 2012. Page 9.
- 3 - Данные ЦБ РФ. Обзор банковского сектора РФ. Интернет - версия. - № 138. – апрель 2014г. Элек. Рес. [http:// www.cbr.ru/ analytcs / bank _ system / obs _ ex.pdf](http://www.cbr.ru/analytcs/bank_system/obs_ex.pdf)
- 4 - Commission bancaire de l'UEMOA. Bilans et comptes de résultats des banques de l'UMOA, divers numéros. Pp. 209 - 222
- 5 - ВСЕАО - Центральный банк государств Западной Африки. Годовой отчет 2014, 2012. pp 9.
- 6 - D. de Tray. Building Africa's Development Bank: 6 Recommendations for the AfDB and Its Shareholders. / D. de Tray, T. Moss, et al. – Wash.: Center for global development, 2006
- 7 - Group African bank of development, Department ORWA Cote d'Ivoire document combine de strategie pays et revue du portefeuille 2013 / pp 209 - 214
- 8 - Всемирный банк. Показатели мирового развития, 2012.s BANQUE MONDIALE (2012) : Rapport sur le développement dans le monde : combattre la pauvreté, Ed. ESKA. Pp 207 - 210
- 9 - African development report, 2004 (economic and social statistics, table 2– 12, 2–1. African development bank Group, 2004, page 314, 325.

© Бамба Вадуа, 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ИЕРАРХИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹

При проведении оценки финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) целесообразно, по нашему мнению, использовать метод анализа иерархий (МАИ) [1, с. 33]. Он является замкнутой логической конструкцией, обеспечивающей с помощью простых правил анализ сложных проблем во всем их

¹ *Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

разнообразии. Данный метод основан на парных сравнениях альтернативных вариантов по различным критериям с использованием девятибалльной шкалы и последующим ранжированием набора альтернатив по всем критериям и целям. Взаимоотношения между критериями учитываются путем построения иерархии критериев и применением парных сравнений для выявления важности критериев и подкритериев.

Иерархическое представление анализируемой проблемы, принятое в МАИ, в максимальной мере соответствует системе показателей предлагаемой рейтинговой оценки предприятий оборонно - промышленного комплекса, рассмотренной ниже. Следует также отметить, что метод анализа иерархий отличается простотой и дает хорошее соответствие интуитивным представлениям об объекте анализа, что позволяет рассматривать его в качестве одного из приоритетных методов для решения задач по формированию рейтинговых оценок предприятий оборонно - промышленного комплекса [2, с. 70].

Типовая вычислительная процедура метода анализа иерархий предполагает возведение матрицы парных сравнений в произвольно большие степени и деление суммы каждой строки на общую сумму элементов матрицы. Умножив матрицу парных сравнений на полученную оценку вектора решений, получается новый вектор.

Разделив первую компоненту этого вектора на первую компоненту оценки вектора решения, вторую компоненту этого вектора – на вторую компоненту оценки вектора решения и т.д., получаем ещё один вектор. Разделив сумму компонент этого вектора на число компонент, получаем приближение к максимальной оценке λ_{max} . Описанная вычислительная процедура является достаточно сложной и громоздкой, поэтому предлагается использовать приближенную вычислительную процедуру, основанную на расчете средних геометрических по строкам матрицы с последующей их нормализацией. Схема данной процедуры состоит в следующем. Находится произведение элементов каждой строки, извлекается корень n - ой степени из полученных произведений, после чего осуществляется процедура нормализации путем деления каждого произведения на сумму всех произведений:

$$\left| \begin{array}{cccc} 1 & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & 1 & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & 1 \end{array} \right| \begin{array}{l} A_1 = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{1j}} \\ A_2 = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{2j}} \\ \vdots \\ A_n = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{nj}} \end{array} \left| \begin{array}{l} w_1 = \frac{A_1}{\sum_{i=1}^n A_i} \\ w_2 = \frac{A_2}{\sum_{i=1}^n A_i} \\ \vdots \\ w_n = \frac{A_n}{\sum_{i=1}^n A_i} \end{array} \right. , (1)$$

где a_{ij} – степень предпочтения i - го показателя относительно j - го показателя по шкале метода анализа иерархий; w_i – i - ый элемент вектора приоритетов (вес i - го показателя).

Наряду с выбором адекватного метода получения интегральной рейтинговой оценки крайне важным является вопрос выбора системы показателей, на основе которой она и будет формироваться. В подавляющем большинстве методик оцениваются схожие стороны финансово - хозяйственной деятельности предприятий. Поэтому можно выделить ряд

показателей, присутствующих практически в каждой методике и являющихся значимыми для построения рейтинговой оценки. На основе анализа системы различных методик, а также других систем показателей, представленных довольно широко в финансово - экономической литературе, предлагается иерархическая система показателей интегральной рейтинговой оценки предприятий оборонно - промышленного комплекса, которая имеет три уровня иерархии [3, с. 36].

На первом и втором уровнях расположены показатели, имеющие интегральный характер. На первом уровне располагается интегральный показатель рейтинговой оценки, на втором уровне – интегральный показатель имущественного положения; интегральный показатель ликвидности; интегральный показатель финансовой устойчивости; интегральный показатель деловой активности; интегральный показатель рентабельности. Второй уровень оценки включает следующие основные показатели [4, с. 145]:

1. *Группа показателей имущественного положения*: доля активной части основных средств; коэффициент износа основных средств; коэффициент обновления; коэффициент выбытия.

2. *Группа показателей ликвидности*: величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал); маневренность собственных оборотных средств; коэффициент покрытия обций; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности); доля оборотных средств в активах; доля запасов в оборотных активах; доля собственных оборотных средств в покрытии запасов; коэффициент покрытия запасов.

3. *Группа показателей финансовой устойчивости*: коэффициент концентрации собственного капитала; коэффициент финансовой зависимости; коэффициент маневренности собственного капитала; коэффициент концентрации заемного капитала; коэффициент структуры долгосрочных вложений; коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств; коэффициент структуры заемного капитала; коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

4. *Группа показателей деловой активности*: производительность труда; фондоотдача; оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах); оборачиваемость средств в расчетах (в днях); оборачиваемость производственных запасов (в оборотах); оборачиваемость производственных запасов (в днях); оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях); продолжительность операционного цикла (в днях); продолжительность финансового цикла (в днях); коэффициент погашаемости дебиторской задолженности; оборачиваемость собственного капитала; оборачиваемость основного капитала; коэффициент устойчивости экономического роста.

5. *Группа показателей рентабельности*: рентабельность продукции; рентабельность основной деятельности; рентабельность основного капитала; рентабельность собственного капитала; период окупаемости собственного капитала (в годах).

Предложенная система показателей, во - первых, достаточно полно отражает различные стороны финансово - хозяйственной деятельности предприятий, а во - вторых, может быть эффективно обработана методом анализа иерархий.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 1. – С. 30 - 44

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

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

4. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА²

При проведении сравнительной оценки предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК), например, в процессе проведения конкурса на получение государственного оборонного заказа, целесообразно использовать типовые процедуры попарного сравнения данных предприятий по сравниваемым показателям. В этом случае необходимо привлечение экспертов [1, с. 55]. Вместе с тем, числовой характер рассматриваемых показателей позволяет использовать другие, более объективные, методы получения векторов приоритетов без привлечения экспертов. Наиболее простой и известной процедурой перехода от абсолютных к относительным значениям является процедура нормирования абсолютных значений [2, с. 31]. Если лучшему значению показателя соответствует его большее значение, то процедура нормирования осуществляется по формуле:

$$w_i = \frac{z_i}{\sum_{i=1}^n z_i}, \quad (1)$$

где w_i – нормированное значение показателя для i - го предприятия; z_i – абсолютное значение показателя для i - го предприятия.

Если лучшему значению показателя соответствует его меньшее значение, то процедура нормирования осуществляется по формуле:

$$w_i = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{z_i}} \quad (2)$$

² Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

Если лучшему значению показателя соответствует определенное значение z^* , справа и слева от которого равноудаленные значения равнозначны, то процедуру нормирования можно осуществить по формуле:

$$w_i = \begin{cases} 1 - \frac{|z_i - z^*|}{z^*}, & \text{если } 0 \leq z_i \leq 2z^*, \\ \sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{|z_i - z^*|}{z^*} \right), & \\ 0, & \text{если } z_i < 0 \text{ или } z_i > 2z^* \end{cases} \quad (3)$$

Процедуры нормирования по формулам (1) и (2) осуществляются без участия экспертов. В процедуре нормирования по формуле (3) может потребоваться привлечение экспертов для определения значения z^* , в дальнейшем участие экспертов не требуется. При наличии отраслевых статистических данных по сравниваемым предприятиям могут быть построены интервалы, согласованные со шкалой метода анализа иерархий [3, с. 30]. В этом случае процедура сравнения предприятий по показателям третьего уровня иерархии представляет собой процедуру сравнения относительно стандартов, занимающую промежуточное положение между типовой процедурой попарного сравнения и процедурами нормализации (1) - (3). Данная процедура основывается на интервальном оценивании, что для определенных показателей может являться более обоснованным, так как важным является не точное значение показателя, а его попадание в определенный интервал [4, с. 190]. В этом смысле процедура сравнения предприятий оборонно - промышленного комплекса на основе согласованных интервалов является более устойчивой по сравнению с процедурами (1) - (3), особенно на интервалах, соответствующих наилучшим и наихудшим значениям показателя. Предлагаемая процедура построения согласованных интервалов состоит в следующем. На основании статистических данных определяются оценки для математического ожидания:

$$m = \bar{z} = \frac{\sum_{i=1}^n z_i}{n} \quad (4)$$

и стандартного отклонения:

$$\sigma = \tilde{\sigma} \sqrt{\frac{n}{n-1}}, \quad (5)$$

где n – объем выборочной совокупности; $\tilde{\sigma}$ – стандартное отклонение в выборочной совокупности.

Выдвигается гипотеза о законе распределения случайной величины. В соответствии с центральной предельной теоремой в качестве рабочей обычно принимается гипотеза о нормальном законе распределения [5, с. 216]. При достаточном числе статистических данных выдвинутая гипотеза может быть проверена с помощью критерия χ^2 или других критериев согласия (например, критерия Колмогорова, критерия Ястремского и др.). Дальнейшие рассуждения строятся на основе выражения:

$$P(a < Z < b) = \int_b^a f(z) dz, \quad (6)$$

определяющего вероятность попадания величины Z на интервал (a, b) .

Геометрически эта вероятность равна площади под кривой распределения, опирающейся на интервал (a, b) . Для случайной величины Z , распределенной по нормальному закону, выражение (6) запишем в виде:

$$P(a < Z < b) = \Phi\left(\frac{b-m}{\sigma}\right) - \Phi\left(\frac{a-m}{\sigma}\right), \quad (7)$$

где Φ – функция Лапласа.

Вероятность попадания величины Z на интервал $]-\infty; +\infty[$ определяется следующим выражением:

$$P(-\infty < Z < +\infty) = \int_{-\infty}^{+\infty} f(z) dz = 1 \quad (8)$$

Таким образом, основу предлагаемого инструментария составляет комплекс разработанных вычислительных процедур построения начальных векторов приоритетов предприятий [6, с. 38]. В разработанном инструментарии подавляющая часть процедур формализована и строго обоснована, что позволяет в значительной степени снизить долю субъективизма, присущего, как уже отмечалось, всем методикам с элементами экспертных оценок. При этом заметим, что в разработанном инструментарии неопределенность присутствует только при задании весов показателям, для которых предложены их ориентировочные значения [7, с. 60].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60
2. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Сравнительный анализ развития оборонно - промышленных комплексов России и зарубежных стран. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 47. – С. 26 - 37
4. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Экономические проблемы системных преобразований предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2014. – № 1. – С. 185 - 202
5. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1. – С. 215 - 219
6. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Развитие методического аппарата рейтинговой оценки финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Финансы и кредит. – 2014. – № 48 (624). – С. 34 - 45
7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 11. – С. 55 - 66

© Батьковский А.М., 2016

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН НА ПРОМЫШЛЕННУЮ И НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ³

Порядок определения контрактной цены продукции военного назначения в условиях отсутствия эффективной конкуренции по результатам прямых переговоров заказчиков с потенциальными исполнителями имеет определенные особенности [1, с. 28]. Для обеспечения эффективности контрактно - конкурсных отношений в условиях недостаточной конкуренции заказчику приходится решать задачу прогнозирования контрактных цен. Другими словами, для проведения переговоров с потенциальными исполнителями о величине контрактной цены заказа на продукцию военного назначения заказчику первоначально необходимо располагать собственными прогнозными данными об ее возможном значении [2, с. 16]. Методика прогнозирования контрактных цен при отсутствии эффективной конкуренции исполнителей должна использоваться при прогнозировании контрактных цен, как на серийную продукцию военного назначения, так и на научно - техническую продукцию [3, с. 60].

Для заказов на серийную продукцию военного назначения величина прогнозируемой контрактной цены *Спрогн* может быть определена по формуле:

$$Спрогн = S_o + П = S_o + П_1 + П_2 = S_o (1 + P), (1)$$

где S_o – прогнозное значение издержек (затрат) исполнителя; $П = П_1 + П_2$ – величина вознаграждения (прибыли) за выполненную работу, которую следует, по мнению заказчика, обеспечить исполнителю; $П_1$ – доля прибыли, определяемая усилиями исполнителя по выполнению заказа (применение передовых технических решений, контроль издержек, привлечение квалифицированных специалистов, состояние производственной базы и т.д.); $П_2$ – доля прибыли, определяемая риском исполнителя при выборе того или иного типа контракта; $P = П / S_o$ – расчетный норматив рентабельности серийного производства.

Поскольку при формировании заказа на новую серийную продукцию конкретный исполнитель еще не определен, переговоры с ним не проведены, производственно - технические возможности детально не известны, а тип контракта не выбран, т.е. величины $П_1$ и $П_2$ однозначно не определены, в качестве величины P целесообразно принять среднее значение норматива рентабельности серийного производства образца продукции, устанавливаемого действующим законодательством и правилами ценообразования на продукцию военного назначения. Обычно принимается: $P = 0,15 - 0,2$.

Для заказов на научно - техническую продукцию (НИОКР) военного назначения величина *Спрогн* может быть определена по формуле:

$$Спрогн = S_o + П = S_o + П_0 + П_1 + П_2 - П_3, (2)$$

где $П, П_1, П_2$ имеют то же смысловое значение, что и в формуле (1); $П_0$ – доля прибыли, определяемая исходя из ценности для заказчика изготовленной по результатам НИОКР

³ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

продукции; P_3 – доля прибыли, определяемая риском заказчика в получении заданных результатов НИОКР, зависящая от вида заказываемой НИОКР и от степени надежности предприятия - исполнителя.

Определение величины P_0 применительно к конкретной НИОКР сопряжено со значительными трудностями методического характера в связи с неопределенностями в прогнозе на этапе задания НИОКР (особенно по созданию новых технически сложных образцов) реальных технико - экономических показателей образцов, т.к. ценность образца для заказчика определяется не только заданными тактико - техническими характеристиками, но и его расходами на оплату разработки, изготовления, эксплуатации заказываемого образца, а также затратами на обеспечение боевого функционирования образца в системе средств, обеспечивающих решение определенной боевой задачи [4, с. 179].

В качестве одного из возможных вариантов решения этой задачи можно предложить следующий подход. Величина P_0 определяется исходя из условия, что полные затраты заказчика на обеспечение интересующей его боевой задачи с использованием разрабатываемого образца (изделия) $C_{\text{полн.}}$ не будут превышать его минимальных полных затрат на обеспечение решения этой задачи наиболее экономичным из любых других способов, известных на момент задания НИОКР по разрабатываемому образцу $C_{\text{полн.}}^{\text{мин.}}$:

$$C_{\text{полн.}} \leq C_{\text{полн.}}^{\text{мин.}} \quad (3)$$

При этом предполагается, что величина $C_{\text{полн.}}^{\text{мин.}}$ заказчику известна или может быть оценена им или подчиненными ему структурами (например, ведомственными научно - исследовательскими учреждениями) и представлена в распоряжение исполнителя, или может быть оценена самим исполнителем с привлечением соответствующих специалистов от Минобороны РФ.

Величина полных затрат $C_{\text{полн.}}$ может быть оценена по формуле:

$$C_{\text{полн.}} = C_{\text{НИОКР}} + (C_{\text{СП}} + C_{\text{КС}} + C_{\text{Э}}T_c)N + C_{\text{ДОП}}, \quad (4)$$

где: $C_{\text{НИОКР}}$ – стоимость разработки образца; $C_{\text{СП}}$ – стоимость серийно произведенного образца; $C_{\text{КС}}$ – стоимость капитального строительства под монтаж образца; $C_{\text{Э}}$ – среднегодовая стоимость эксплуатации образца; T_c – требуемый срок службы образца в интересах решения поставленной боевой задачи; N – количество образцов, необходимых для выполнения поставленной боевой задачи; $C_{\text{ДОП}}$ – стоимость дополнительного оборудования и устройств, необходимых для обеспечения боевого функционирования N образцов.

Тогда с учетом (4) выражение (3) примет вид:

$$C_{\text{полн.0}} = S_0 + P_0 + (C_{\text{СП}} + C_{\text{КС}} + C_{\text{Э}}T_c)N + C_{\text{ДОП}} \leq C_{\text{полн.}}^{\text{мин.}}, \quad (5)$$

где $C_{\text{полн.0}}$ – прогнозное значение полных затрат на обеспечение решения поставленной боевой задачи с использованием разрабатываемого образца; $C_{\text{СП0}}$, $C_{\text{КС0}}$, $C_{\text{Э0}}$ – прогнозные значения стоимости (цены) для заказчика серийно произведенного образца, его годовой эксплуатации и капитального строительства под монтаж.

Из (5) следует:

$$P_0 \leq C_{\text{полн.}}^{\text{мин.}} - C_{\text{ДОП}} - S_0 - (C_{\text{СП0}} + C_{\text{КС0}} + C_{\text{Э0}}T_c)N \quad (6)$$

В качестве величины $C_{сн0}$ можно принять ее значение, задаваемое в тактико - техническом задании на проведение НИОКР в качестве требований заказчика, либо определенное по формуле (1). Величина $C_{э0}$ определяется, как правило нормативно, в процентах от $C_{сн0}$ [5, с. 250].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Инструментарий минимизации суммарных издержек при реализации инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. Ч.1. – Уфа: Аэтерна. – 2015. – С. 28 - 29

2. Батьковский А.М. Модель процесса разработки инновационной продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 7 - 8. – С. 16 - 18

3. Авдониин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Методический подход к определению контрактных цен на продукцию военного назначения. // Электронная промышленность. – 2014. – № 3. – С. 59 - 68

4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 1. – № 3. – С. 177 - 191

5. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Системы поддержки принятия решений в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 2. – 2015. – № 2. – С. 247 - 264

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

СООТНОШЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ И АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК⁴

В современных условиях успешное функционирование предприятий является тождеством их финансовой состоятельности: с одной стороны, они все в большей степени могут ориентироваться на желания потребителей продукции, а с другой - постоянно повышать антикризисную результативность работы самого предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) [1, с. 57]. Показатели финансовой устойчивости предприятия ОПК позволяют установить, как удовлетворяется финансовая состоятельность

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

и насколько эффективно осуществляется управление им. Возможны следующие варианты сочетания относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия.

1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия растут, относительные остаются без изменения (увеличение объема финансовых ресурсов при неизменной эффективности их использования) [2, с. 117].

2. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия не меняются, относительные снижаются (увеличение эффективности использования финансовых ресурсов при неизменных объемах их применения) [3, с. 69].

3. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия растут, относительные снижаются (одновременное увеличение объема потребляемых финансовых ресурсов и эффективности их использования) [4, с. 37].

4. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия растут вместе с относительными показателями (увеличение объемов потребляемых финансовых ресурсов при снижении эффективности их использования) [5, с. 41].

5. Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия РЭП растут (увеличение эффективности использования финансовых ресурсов при уменьшающихся объемах их применения, абсолютные показатели снижаются) [6, с. 19].

6. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия снижаются, относительные показатели растут (уменьшение эффективности использования финансовых ресурсов при уменьшающемся объеме их применения) [7, с. 51].

7. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия растут, относительные показатели растут (снижение эффективности использования финансовых ресурсов при увеличивающихся объемах их потребления) [8, с. 38].

8. Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия снижаются, относительные показатели растут [9, с. 36].

Исследование темпов изменения показателей для каждой из приведенных ситуаций позволяет оценивать и контролировать уровень состоятельности предприятий [10, с. 190].

Список использованной литературы

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 11 (305). – С. 55– 61

2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120

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

4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики: теория и инструментарий. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2010. – 353 с.

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

6. Батьковский М.А., Булава И.В. Мингалиев К.Н. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления. // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 31(160). – С. 18–25

7. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Совершенствование управления финансовой устойчивостью предприятия с целью снижения рисков его деятельности. // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009, – № 3 – С. 50–52

8. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. и др. Финансовое оздоровление предприятий на основе реализации инвестиционных программ. // Бизнес, менеджмент и право. – 2009. – № 3 – С. 36–40

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

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

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕАЛИЗУЕМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ⁵

Под реализуемостью инновационных проектов (ИП) понимается вероятность их успешного завершения. Она зависит в первую очередь от надежности исполнителей проекта. По указанному критерию можно определить следующие основные типы управления реализуемостью инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. При условии возможности выбора потенциального исполнителя из большого числа финансово устойчивых претендентов сущность управления реализуемостью ИП заключается в оценке возможностей исполнителей и выборе одного из них с целью минимизации риска реализации [1, с. 134]. При фиксированном наборе нескольких финансово устойчивых исполнителей управление реализуемостью проекта сводится

⁵ Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).

обычно к достижению максимальной надежности его выполнения [2, с. 57]. Предположим, что в реализации ИП участвуют n исполнителей и известны надежности исполнителей q_i , зависящие от выделенного им объема финансирования Φ_i . Тогда:

$$q_i(\Phi_i) = \frac{(1 - \varepsilon_i)}{R} \Phi_i, \quad (1)$$

где $\varepsilon_i < 1$ – некоторые положительные константы, характеризующие данный проект (они различны для разных проектов), R – суммарное количество ресурсов, используемых при реализации проекта.

При нулевом финансировании надежность исполнителя проекта равна нулю, а вероятность невыполнения проекта равна единице. С ростом финансирования реализуемость ИП возрастает (риск уменьшается). В случае, когда i -й исполнитель получает все требуемое финансирование ($\Phi_i = R$), его риск равен ε_i .

Оценив надежность исполнителей, можно определить реализуемость ИП в целом [3, с. 38]. Целесообразно предположить, что ИП считается выполнимым, если все его исполнители выполняют свои задания (проектные работы). Тогда надежность проекта Q равна:

$$Q(q_1, q_2, \dots, q_n) = Q(\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_n) = \prod_{i=1}^n \frac{(1 - \varepsilon_i)}{R} \Phi_i \quad (2)$$

Надежность $Q(q_1, \dots, q_n)$ зависит от вектора $\Phi = (\Phi_1, \dots, \Phi_n)$ распределения объемов финансирования. Если финансирование ограничено, то имеет место следующая зависимость:

$$\sum_{i=1}^n \Phi_i \leq R \quad (3)$$

В этом случае управление реализуемостью ИП сводится к максимизации вектора C путем оптимизации распределения объемов финансирования. Оптимальным является следующее распределение финансовых ресурсов:

$$\Phi_i = \frac{R}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{1 - \varepsilon_j}}, \quad i = \overline{1, n} \quad (4)$$

Следовательно, оптимизация финансирования ИП повышает надежность его реализации при увеличении объема финансирования. Но данные объемы, как правило, ограничены и поэтому вероятность такого инновационного развития мала [4, с. 47]. При изменяющейся финансовой устойчивости исполнителей наиболее универсальным методом оценки реализуемости ИП является ее анализ в рамках схемы «ресурс - потребитель», которая может быть представлена системой дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} \dot{\mu} = P(\chi, \gamma, \bar{\lambda}, t) \\ \dot{\gamma} = Q(\chi, \gamma, \bar{\lambda}, t) \end{cases}, \quad (5)$$

где χ, γ – переменные, описывающие соответственно наличие и расход ресурса; P, Q – известные непрерывные и непрерывно - дифференцируемые функции; t – время; $t \in [Q, T]$; $\bar{\lambda}$ – вектор параметров; $\mu > 0$ – некоторое число, рассчитываемое для данного проекта, характеризующее его специфику.

При отсутствии информации о финансовой надежности исполнителей ИП его реализуемость может быть оценена следующим образом. Пусть распределение стоимости

затрат по проекту S осуществляется в соответствии с параметром α , где $\alpha' \leq \alpha \leq \alpha''$. Кроме того, известна длительность выполнения проекта T и объем выполненных работ W^t к моменту времени t [5, с. 187]. Тогда:

$$\alpha = \frac{\ln(W^t/S)}{\ln(t/T)+1-t/T} \quad (6)$$

Если $\alpha' < \alpha < \alpha''$, то выполнение проектных работ идет по графику. Если $\alpha > \alpha''$, то выполнен объем работ по проекту, меньший запланированного объема. Это означает, что работы выполнены с меньшими затратами и, следовательно, общий объем затрат по проекту можно уменьшить до следующей величины:

$$S = \frac{W^t}{\left(\frac{t}{T} \cdot e^{1-t/T}\right)^{\alpha'}} \quad (7)$$

Если работы по проекту в установленный срок не выполнены, то их продолжительность надо увеличить на величину Δ , которая может быть определена из следующего выражения [6, с. 118]:

$$W^t = S \cdot \left(\frac{t-\Delta}{T} \cdot e^{1-(t-\Delta)/T}\right)^{\alpha'} \quad (8)$$

Если $\alpha < \alpha'$, то выполнен объем работ по проекту, больший запланированного, что может означать, что работы выполнены с большими затратами и общую стоимость проекта нужно увеличить до следующей величины:

$$S = \frac{W^t}{\left(\frac{t}{T} \cdot e^{1-t/T}\right)^{\alpha'}} \quad (9)$$

Если работы ведутся с опережением, то срок выполнения проекта сокращается на величину Δ , которая может быть определена из следующего выражения:

$$W^t = S \cdot \left(\frac{t+\Delta}{T} \cdot e^{1-(t+\Delta)/T}\right)^{\alpha'} \quad (10)$$

Если $\alpha > \alpha''$ или $\alpha < \alpha'$ и изменение сроков T , затрат W^t , а также общей стоимости проекта S невозможно, то проект не реализуем.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Оценка конкурентоспособности высокотехнологичной продукции специального назначения и эффекта от ее реализации на международных рынках. // Вестник Российского государственного торгово - экономического университета (РГТЭУ). – 2009. – № 10 (37) – С. 130–136
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики: теория и инструментарий. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2010. – 353 с.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика, 2010. – 472 с.

4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. и др. Сколько - сколько? Модель расчета цены инновационной продукции. // Креативная экономика. – 2010. – № 1 – С. 45–49

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

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

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРУЕМОГО ЭФФЕКТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ⁶

Формируя программу инновационного развития предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) необходимо оценить прогнозируемый эффект от реализации всех ее проектов [1, с. 46]. В качестве прогнозируемого эффекта \mathcal{E} , на t - м шаге (этапе) реализации инновационного проекта можно рассматривать динамику его денежного потока (бюджета). При осуществлении различных мероприятий проекта происходит приток $\Pi(t)$ и отток $O(t)$ денежных средств [2, с. 30]. Разность между ними (поток денежных средств - ψ) будет равна:

$$\psi_i(t) = \Pi_i(t) - O_i(t), (1)$$

где: $I=1, 2, 3, \dots$ - мероприятия инновационного проекта.

Годовой эффект \mathcal{E}_I от реализации инновационного проекта в течение года определяется как превышение годовых доходов бюджета проекта (D_I) над его годовыми расходами (P_I) [3, с. 12]:

$$\mathcal{E}_I = D_I - P_I, (2)$$

Интегральный эффект $\mathcal{E}_{инт}$ от реализации инновационного проекта рассчитывается как сумма дисконтированных прогнозируемых годовых эффектов, то есть как превышение прогнозируемых интегральных доходов проекта $D_{инт}$ над его интегральными расходами $P_{инт}$. В том случае, если точно известны вероятности различных условий осуществления инновационного проекта, ожидаемый интегральный эффект должен рассчитываться по формуле математического ожидания [4, с. 175]:

$$\mathcal{E}_{ож} = \mathcal{E}_i \times P_i, (3)$$

где: $\mathcal{E}_{ож}$ - ожидаемый интегральный эффект проекта; \mathcal{E}_i - интегральный эффект при i - ом условии реализации; P_i - вероятность реализации проекта.

⁶ Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).

Расчет ожидаемого интегрального экономического эффекта от реализации инновационного проекта предлагается осуществлять по формуле:

$$\mathcal{E}_{о.ж.} = \alpha \times \mathcal{E}_{max} + (1 - \alpha) \times \mathcal{E}_{min}, \quad (4)$$

где: \mathcal{E}_{max} и \mathcal{E}_{min} - наибольшее и наименьшее из математических ожиданий интегрального эффекта по допустимым вероятностным распределениям; α - специальный норматив для учета неопределенности эффекта, характеризующий систему предпочтений предприятия ОПК в условиях неопределенности (обычно он равен 0,3).

Как правило, эффективность инновационного проекта в подавляющем большинстве случаев оценивается не одним, а несколькими показателями, которые представляют собой функционалы, зависящие от значений ряда параметров. Обозначим через $z_i (i=1, n)$ значения параметров инновационного проекта и определим согласно ее предельным характеристикам ограниченное пространство параметров, для которого выполняются следующие условия: $z_{imax} < z_i < z_{imin}, (i=1, n)$. Если считать, что структура проекта задана, то показатели эффективности \mathcal{E}_j могут быть представлены в виде функций от параметров z_i , то есть $\mathcal{E}_j = f(z_1, z_2, \dots, z_n), (j=1, m)$. Соответственно совокупность значений $\mathcal{E}_1, \mathcal{E}_2, \dots, \mathcal{E}_n$ следует рассматривать как систему из m величин, определенных на множестве вариантов реализации инновационного проекта. Учитывая сложность инновационного проекта как объекта управления, аналитические зависимости показателей оценки эффективности от исследуемых параметров (факторов, определяемых характеристиками входящих в нее инновационных мероприятий) можно выразить эмпирически в виде приближенных зависимостей, рассчитываемых методом линейного регрессионного анализа [5, с. 38]. В этом случае аналитическое выражение показателей эффективности инновационного проекта будет иметь следующий вид:

$$\mathcal{E}_j = b_{j0} + \sum_{i=1}^n b_{ji} z_i, \quad (5)$$

где коэффициенты аналитической модели b_{ji} определяются методом наименьших квадратов на основе статистических или экспертных данных [6, с. 42].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
2. Батьковский А.М. Экономико - математическая модель оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 31
3. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17
4. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 2. – № 3. – С. 168 - 182

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

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

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА⁷

Спрос на кредитные ресурсы предъявляют организации, входящие в состав оборонно - промышленного комплекса (ОПК), которые разделены на три группы: I, II и III в зависимости от степени участия государства в уставном капитале и степени риска невозврата кредита r_I , r_{II} , r_{III} (в %) соответственно [1, с. 71]. Группа I считается безрисковой и организациям данной группы предлагаются самые низкие, из возможных, процентные ставки. Группа II считается среднерисковой, и предлагаемые процентные ставки по кредитам являются средними среди трех групп. Группа III является высокорисковой, и предлагаемые банками процентные ставки по кредитам самые высокие из числа возможных (табл. 1).

Таблица 1

**Разделение организаций ОПК на группы в зависимости
от степени участия государства в их уставном капитале**

Группа	Степень участия государства в уставном капитале организаций
I (первая)	- государственные унитарные предприятия - 100 % в федеральной собственности
II (вторая)	- контрольный пакет в собственности государства (более 50 % +1 акция) - блокирующий пакет в собственности государства (более 25 % +1 акция)
III (третья)	- пакет меньше блокирующего - без участия государства

⁷ Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

В предлагаемом подходе приняты следующие обозначения: $t=1 \dots T$ – время; n'_I, n'_II, n'_III – количество организаций в группах I, II и III в период t ; w'_I, w'_II, w'_III – количество обанкротившихся организаций в период t ; v'_I, v'_II, v'_III – количество новых организаций в период t в трех группах соответственно. Используемые переменные связаны следующими соотношениями [2, с. 59]:

$$n'_I = n'^{t-1}_I - w'_I + v'_I \quad (1)$$

$$n'_II = n'^{t-1}_{II} - w'_{II} + v'_{II} \quad (2)$$

$$n'_III = n'^{t-1}_{III} - w'_{III} + v'_{III} \quad (3)$$

Предложение кредитов осуществляют N кредитных организаций. Номер банка определяется через переменную j , $1 \leq j \leq N$. Размер одного кредита, выдаваемого организациям из групп I, II и III, равен соответственно a, b и c . Эти переменные одинаковы для всех кредитных организаций. В первом периоде кредитные организации имеют одинаковые денежные ресурсы K'_j в размере AD_0/N , где AD_0 – совокупный спрос в первом периоде. Данные ресурсы в каждом периоде распределяются по группам в соответствии с количеством организаций в них и размеров кредитов. Так, для группы I денежные средства K'_{ij} составят:

$$K'_{ij} = \frac{n'_I \times a}{n'_I \times a + n'_{II} \times b + n'_{III} \times c} \times K'_j \quad (4)$$

По аналогичным формулам распределяются денежные средства в группах II и III. Если кредитная организация планирует, например, в группе III в конце периода t получить прибыль в размере p'_{III} процентов при уровне риска невозврата кредита в группе r'_{III} процентов, то ей необходимо установить процентную ставку i'_{III} в следующем размере:

$$i'_{III} = \frac{1 + p'_{III}}{1 - r'_{III}} - 1 \quad (5)$$

Расчет i'_{ij} и i'_{III} в группах I и II проводится по аналогичным формулам. Каждая кредитная организация ведет свою статистику невозвратов кредитов по каждой группе. Если по ней риски невозвратов меньше, то должен быть произведен пересчет процентных ставок в соответствии с формулой (5). Однако они не могут быть ниже ставки рефинансирования (*ref*). Количество организаций, обратившихся к кредитным организациям в период t , зависит от установленных в этот период процентных ставок $i'_{ij}, i'_{II}, i'_{III}$ для групп I, II и III соответственно. Чем ниже процентные ставки по кредитам у кредитной организации, тем больше организаций будут обращаться к ней [3, с. 14]. Распределение организаций по кредитным организациям происходит по следующей схеме. Сначала организации группы предъявляют спрос на кредиты той кредитной организации, которая предлагает наименьшие процентные ставки. Кредитная организация выдает кредиты до тех пор, пока у нее достаточно денежных ресурсов для кредитования данной группы [4, с. 71].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Коробов С.П., Хрусталёв Е.Ю. Метод оптимизации оборонных расходов в условиях жестких бюджетных ограничений. // Экономика и математические методы. – 2001. – Т. 37. – № 1. – С. 69 - 76

2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Методологические основы оценки конкурентоспособности продукции специального назначения, создаваемой предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Электронная промышленность. – 2010. – № 1. – С. 51 - 60.

3. Батьковский А.М. Разработка бюджетной модели предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: сборник статей Международной научно - практической конференции. / Ответственный редактор А.А. Сукиасян. – Уфа. – 2015. – С. 13 - 15.

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

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора
АО ЦНИИ «Электроника», профессор МАИ,
г. Москва, Российская Федерация

АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ⁸

Алгоритм управления рисками инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) включает следующие основные этапы.

1. *Идентификация рисков.* На этом этапе необходимо определить наиболее значимые риски, оказывающие наибольшее влияние на реализуемость и эффективность инновационного проекта. Как показывают результаты анализа в ОПК в качестве наиболее значимых выступают риски не выдерживания срока проекта и риск превышения бюджета проекта [1, с. 5].

2. *Оценка рисков не выдерживания срока проекта.* Процесс оценки риска тайминга начинается с построения сетевого графика проекта. Используя метод СРМ (Critical Path Method, или метод критического пути) выявляются задачи, принадлежащих критическому пути проекта, и определяется продолжительности этого пути. Далее осуществляется прогнозирование возможных вариантов развития проекта на основе сценарного подхода с учетом допустимых коэффициентов роста продолжительности проекта. На основе полученных колебаний длительности стадий проекта производится оценка риска превышения установленных сроков с помощью метода PERT (Program / Project Evaluation and Review Technique, или метод оценки и пересмотра программ / проектов) [2, с. 38]. Для

⁸ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).

нахождения математического ожидания времени выполнения работы M_{ω} можно использовать следующую зависимость:

$$M_{\omega} = (P + 3Z + 2V) / 6, (1)$$

где M_{ω} - математическое ожидание выполнения работы ω ; P - продолжительность задачи при реализации оптимистического сценария; Z - продолжительность задачи согласно календарному плану проекта; V - продолжительность задачи при реализации пессимистического сценария.

Предлагаемая расстановка весовых коэффициентов предполагает, что пессимистический вариант более вероятен, чем оптимистический, но не вероятнее, чем фактически запланированный срок реализации задачи / проекта, т.е. реализуется принцип «умеренного пессимизма», нашедший наибольшее распространение при реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. Данные, полученные в ходе применения метода PERT, позволяют сформулировать выводы о колебаниях длительностей каждой из задачи проекта и, тем самым, спрогнозировать возможные потери времени по задачам проекта [3, с. 12]. Они могут быть определены с учетом длительности задачи и степени варьировемости времени исполнения задачи в зависимости от воздействия специфических рисков:

$$Et = Tk_i \times k_{1-ci} \times \sigma_i, (2)$$

где Et – ожидаемые потери времени для задачи проекта; Tk_i – продолжительность задачи в соответствии с календарным планом реализации проекта; k_{1-ci} – квантиль распределения вероятностей; σ_i – среднее квадратическое отклонение, получаемое при реализации метода PERT (либо рассчитанное по колебанию коэффициента роста).

3. *Оценка риска превышения бюджета инновационного проекта* во многом повторяет процедуру оценки риска тайминга, но имеет и существенные отличия. Если в случае определения временных потерь в качестве объекта управления рисками выступала отдельная задача проекта или этап проекта, то в данном случае в качестве объекта может выступать статья затрат в соответствии с бюджетом проекта [4, с. 34]. Процесс оценки риска превышения бюджета инновационного проекта начинается с генерации сценариев колебания стоимости задач проекта на основе комбинирования сценарного подхода с учетом допустимых и предельных коэффициентов роста для отдельных задач (или статей бюджета) проекта, которые устанавливаются экспертно, и модели имитационного стохастического моделирования:

$$C_t - C_{t-1} = C_{t-1} (\mu \times \Delta t + \sigma \times \xi \sqrt{\Delta t}) (3)$$

где Δt – продолжительность интервала между соседними наблюдениями объекта; ξ – случайный шум, представленный в виде нормированной нормально распределенной случайной величины; μ , σ – параметры случайного процесса (математическое ожидание и волатильность), оцениваемые методом регрессионного анализа.

4. *Оценка потерь от воздействия факторов риска.* Она осуществляется на основе полученных сценариев с помощью VAR - анализа. При этом следует заметить, что такие характеристики, как стоимость и время реализации проекта являются коррелирующими факторами [5, с. 38]. Флуктуации длительности проекта увеличивают его стоимость, прежде всего, за счет роста ежедневных трудозатрат. Для задач, не зависящих от колебания

срока реализации проекта, в этом случае целесообразно использовать базовую формулу VAR - анализа:

$$VAR = S_{t-1} \times e^{\mu - k_{1-\alpha} \sigma} \approx S_{t-1} \times (\mu - k_{1-\alpha} \times \sigma) \quad (4)$$

где S_{t-1} – стоимость задачи в соответствии с бюджетом проекта; μ , σ – математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение колебания стоимости задачи соответственно, рассчитываемые по темпу роста показателей $k_{1-\alpha}$ – квантиль распределения вероятностей.

Для задач, зависящих от колебания срока реализации проекта, следует использовать формулу VAR - анализа, учитывающую колебание длительности проекта:

$$VAR = S_{t-1} \times (\mu \frac{T}{t} - k_{1-\alpha} \times \sigma \times \sqrt{\frac{T}{t}}) \quad (5)$$

где T – длительность задачи (проекта) в соответствии с пессимистическим прогнозом; t – длительность задачи (проекта) в соответствии с календарным планом.

Полученные результаты абсолютных потерь по задачам проекта суммируются и сопоставляются с результатами модели увеличения стоимости проекта на основе нормального распределения вероятностей [6, с. 27]. Это позволяет оценить, насколько данные, полученные на основе использования субъективных вероятностей, отличаются от прогнозирования и оценки рисков на основе нормального распределения с учетом зависимости задач от колебания длительности проекта:

- для задач, не зависящих от колебания срока реализации проекта:

$$u = e^b \quad (6)$$

- для задач, зависящих от колебания срока реализации проекта:

$$u = e^{b \sqrt{\frac{T}{t}}} \quad (7)$$

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. – 2012. – № 1. – С. 3 - 8
2. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 36 - 46
3. Батьковский А.М. Экономические отношения государства и предприятий радиоэлектронной промышленности в процессе их инновационного развития. // Экономические отношения. – 2011. – № 1. – С. 10 - 15
4. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: Онтотринт, 2011. – 202 с.
5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42
6. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Современные технологии управления. – 2011. – № 1. – С. 26 - 30

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА⁹

Для оценки состояния основных производственных фондов оборонно - промышленного комплекса (ОПФ ОПК) предлагается использовать следующие показатели – их среднегодовая стоимость; среднегодовая стоимость активной части (машины и оборудование) ОПФ; стоимость обновленных и новых машин и оборудования; учетный износ активной части ОПФ; удельный вес активной части ОПФ в их общем объеме; коэффициент износа активной части ОПФ; коэффициент обновления активной части ОПФ [1, с. 34]. Качественное состояние производственной базы предприятий исследуется относительными (расчетными) показателями [2, с. 45]:

- удельный вес активной части ОПФ в их общем объеме, характеризует структуру основных производственных фондов [3, с. 12];

- коэффициент износа активной части ОПФ, характеризует общее техническое состояние производственной базы предприятий ОПК [4, с. 29];

- коэффициент обновления активной части ОПФ, определяемый отношением обновленных и новых машин и оборудования, введенных в производственный процесс в отчетном году, к общей стоимости активной части ОПФ. Он характеризует интенсивность процесса обновления производственной базы предприятий ОПК, их технической реконструкции и перевооружения [5, с. 37].

В зависимости от уровня износа активной части основных производственных фондов предприятия ОПК, на наш взгляд, могут быть отнесены к одной из следующих групп, различающихся качественным состоянием производственной базы - предприятия, оснащенные современным оборудованием, износ которого не превышает 30 % ; предприятия, оснащенные относительно современным оборудованием с незначительным уровнем износа (от 30 до 40 %); предприятия, оснащенные оборудованием со значительным (от 40 до 60 %) уровнем износа; предприятия, оснащенные практически устаревшим оборудованием, износ которого превышает 60 % . Все исследуемые предприятия группируются в зависимости от уровня износа активной части основных производственных фондов, по каждой из указанных групп определяются количество, входящих в них предприятий, их удельный вес в общем количестве отчитавшихся предприятий ОПК, общая по группе стоимость машин и оборудования, ее доля в общей стоимости активной части ОПФ отчитавшихся предприятий ОПК, средние по группе коэффициенты износа и обновления активной части ОПФ, а так же удельный вес активной части ОПФ в их общей стоимости [6, с. 31].

⁹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

В зависимости от значения коэффициента обновления активной части ОПФ исследуемые предприятия целесообразно отнести к одной из следующих групп, различающихся интенсивностью процесса технического перевооружения: предприятия, с высоким уровнем обновления активной части ОПФ, активно осуществляющие техническое перевооружение и реконструкцию (коэффициент обновлений свыше 20 % , что соответствует периоду полного технического перевооружения не реже чем раз в 5 лет); предприятия с относительно высоким уровнем обновления активной части ОПФ, достаточно активно осуществляющие техническое перевооружение (коэффициенты обновления от 12 до 20 % в год, период обновления не более 8 лет); предприятия со средним уровнем обновления активной части основных фондов (коэффициенты обновления от 8 до 12 % в год, период обновления 8 - 12 лет); предприятия с низким уровнем обновления активной части ОПФ (коэффициенты обновления менее 8 % , период обновления - свыше 12 лет). Все предприятия группируются в зависимости от уровня обновления активной части основных производственных фондов, по каждой группе определяются количество входящих в нее предприятий, их удельный вес в общем количестве отчитавшихся предприятий ОПК, общая по группе стоимость машин и оборудования, ее доля в общей стоимости активной части ОПФ, средние по группе коэффициенты износа и обновления, а также удельный вес активной части ОПФ в их общей стоимости.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий ОПК. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 35 - 47
3. Батьковский А.М., Фомина А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // Электронная промышленность. – 2014. – №4. – С. 3–15
4. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
6. Батьковский А.М. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса на основе данных бухгалтерской отчетности. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 31

© Батьковский А.М., 2016.

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁰

Различные экономические процессы могут укреплять или ослаблять финансовую устойчивость предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) в зависимости от сочетания следующих показателей: рентабельности, прибыли и капитала, инвестированного в производство [1, с. 45]. Дифференцирование капитала на постоянную и переменную части позволяет получить следующее соотношение:

$$\Pi(O_n) \rightarrow \max = P(O_n) = \Pi(O_n) / K, (1)$$

где: $\Pi(O_n)$ - функция прибыли; $P(O_n)$ - функция рентабельности; K - капитал, инвестированный в производство; O_n - объем производства.

Максимум рентабельности капитала достигается путем максимизации прибыли при таком объеме производства, который обеспечивает максимальную прибыль. Данное утверждение справедливо при нелинейной функции и равенстве предельных издержек и предельной прибыли [2, с. 36]. Равенство эластичности прибыли и эластичности капитала, а также условие изменяемости капитала предполагают, что максимум рентабельности капитала совпадает с максимумом прибыли [3, с. 69]. При этом максимум прибыли не совпадает с максимумом рентабельности капитала, если между целями максимизации прибыли и максимизации рентабельности капитала существуют частично конкурирующие и частично дополняемые локальные взаимосвязи целей. Из фундаментального принципа формулирования целей, вытекающего из максимизации частного, следует, что оно достигает максимума в случае, когда эластичность числителя и эластичность знаменателя равны. Использование этого принципа позволяет определять системные и локальные приоритеты финансовой устойчивости предприятия ОПК и связи между прибылью и показателями рентабельности в случае, когда частное содержит только показатели, из которых складывается прибыль, например, только оборот и издержки [4, с. 123]. Между указанными функциональными целями и относительными показателями существуют следующие зависимости:

1. Рентабельность оборота: $P_{\sigma\sigma} = \Pi(O_n) / B(O_n)$, максимизируется при:

$$\Pi'(O_n) / B'(O_n) = \Pi(O_n) / B(O_n), (2)$$

где: $B(O_n)$ - функция выручки

2. Рентабельность издержек: $P_u = \Pi(O_n) / I(O_n)$, максимизируется при:

$$\Pi'(O_n) / I'(O_n) = \Pi(O_n) / I(O_n), (3)$$

где: $I(O_n)$ - функция издержек

3. Экономичность: $\mathcal{E} = B(O_n) / I(O_n)$, максимизируется при:

$$B'(O_n) / I'(O_n) = B(O_n) / I(O_n) (4)$$

¹⁰ Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

Преобразование абсолютных величин в относительные свидетельствует, что реализуется принцип равенства эластичности числителя и эластичности знаменателя [5, с. 169]. При замене знаменателя в условии равновесия, т. е. Π на $B - И$ и Π' на $B' - И$, для указанных трех показателей получаются одинаковые максимальные значения:

$$B''(O_n) / И''(O_n) = B(O_n) / И(O_n) \quad (5)$$

Следовательно, показатели рентабельности оборота, рентабельности издержек и экономичности будут максимизированы при одинаковом объеме производства, а также одинаковой эластичности показателей числителя и знаменателя, их определяющих [6, с. 40]:

$$B'(O_n) = И'(O_n) \quad (6)$$

Цели максимизации рентабельности оборота, рентабельности издержек и экономичности, а также цель максимизации прибыли, с одной стороны, дополняют друг друга, а с другой стороны, конкурируют между собой [7, с. 118]. Из приведенных условий (1) - (6) следует, что:

- при максимизации прибыли встречаются лишь относительные показатели $B'(O_n)$ и $И'(O_n)$;
- при максимизации рентабельности встречаются еще и абсолютные показатели $\Pi(O_n)$, $B(O_n)$, $И(O_n)$.
- в зависимости от линейности функции прибыли между целевыми показателями устанавливаются различные соотношения (таблица 1).

Таблица 1

**Условия максимизации основных показателей,
оказывающих влияние
на финансовую устойчивость предприятия ОПК**

Наименование показателя	Формула расчета показателя	Условия максимизации показателя
Рентабельность оборота	$\Pi(O_n) / B(O_n)$	$\Pi'(O_n) / B'(O_n) = \Pi(O_n) / B(O_n)$
Рентабельность издержек	$\Pi(O_n) / И(O_n)$	$\Pi'(O_n) / И'(O_n) = \Pi(O_n) / И(O_n)$
Экономичность	$B(O_n) / И(O_n)$	$B'(O_n) / И'(O_n) = B(O_n) / И(O_n)$

Выявление рассмотренных взаимосвязей позволяет установить зависимости между максимизацией прибыли и максимизацией рентабельности оборота, рентабельности издержек и экономичности [8, с. 20]. В случае если рост функции издержек меньше чем функции выручки, а издержки имеют линейный характер вместе с выручкой, то все целевые показатели полностью взаимодополняемы при условии линейности функции. Отсюда следует, что объем производства, максимизирующий прибыль, также максимизирует рентабельность капитала, рентабельность издержек и экономичность [9, с. 73].

Список использованной литературы

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1. – С. 35–37
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – С. 67–73
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В. Оценка экономической устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 120–126
5. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина, А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. Серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168–182
6. Батьковский А.М., Фомина, А.В. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. Серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32–52
7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120
8. Батьковский А.М. Модели формирования и оценки программы инновационного развития экономической системы. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 9 (51). – С. 14–23
9. Батьковский М.А. Булава И. В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономических систем. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74

© Батьковский А.М., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ИХ ГРУППИРОВКА В ПРОЦЕССЕ АНАЛИЗА¹¹

Процесс управления финансовым риском может быть разделен на шесть стадий: определение цели; выяснение риска; оценка риска; выбор методов управления риском; осуществление методов; оценка результатов. Видовое разнообразие рисков и способов их

¹¹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

выражения достаточно большое. Однако какова бы ни была форма выражения риска, обусловленного неопределенностью экономической ситуации, содержание его составляет отклонение фактически установленных данных от типичного, устойчивого среднего уровня или альтернативного значения оцениваемого признака.

Прямые характеристики риска выражаются непосредственно через показатели наращения, косвенные - через показатели, тесно связанные с мерой наращения капитала. Косвенные характеристики риска являются простейшими показателями [1, с. 213]. При замедлении оборачиваемости текущих активов, снижении уровня коэффициента ликвидности, увеличении соотношения заемных и собственных средств в пользу первых, риск получения недостаточного объема прибыли или возникновения недостаточного объема прибыли или возникновения упущенных выгод возрастает.

Показатели финансовой устойчивости для определения степени финансового риска следующие: излишек или недостаток собственных средств; излишек или недостаток собственных, среднесрочных или долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат; излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат. Анализ общего финансового состояния предприятия радиоэлектронной промышленности (РЭП) с учетом риска предполагает отнесение его к следующим основным областям: абсолютной устойчивости (минимальная величина запасов и затрат соответствует безрисковой области); нормальной устойчивости, т. е. области минимального риска (имеется нормальная величина запасов и затрат); неустойчивого состояния, т. е. области повышенного риска (имеется избыточная величина запасов и затрат); критического состояния, области критического риска (присутствует затоваренность готовой продукцией, низкий спрос); кризисного состояния, т. е. области недопустимого риска (предприятие находится на грани банкротства). Для определения степени риска банкротства необходимо использовать финансовые коэффициенты. Значения этих коэффициентов позволяют отнести то или иное предприятие РЭП к следующим зонам риска:

- **зона минимального риска**, когда финансовые коэффициенты соответствуют следующим значениям: Чистая прибыль / Совокупные активы $\geq 0,1$; Совокупный долг / Совокупные активы $\leq 0,35$; Оборотный капитал / Совокупные активы $\geq 0,3$; Оборотные активы / Краткосрочные обязательства $\geq 3,0$;

- **зона допустимого риска**: Денежные потери / Совокупный долг $\geq 0,35 - 0,15$; Чистая прибыль / Совокупные активы $\geq 0,1 - 0,0$; Совокупный долг / Совокупные активы $\geq 0,35 - 0,45$; Оборотный капитал / Совокупные активы $\leq 0,2$; Оборотные активы / Краткосрочные обязательства $\geq 2 - 2,5$;

- **зона критического риска**: Денежные потоки / Совокупный долг $\geq 0,15 - (-0,05)$; Чистая прибыль / Совокупные активы $\geq 0,0 - (-0,1)$; Совокупный долг / Совокупные активы $\geq 0,5$; Оборотный капитал / Совокупные активы $\leq 0,15$; Оборотные активы / Краткосрочные обязательства $\leq 2,0$.

Для оценки риска банкротства предприятия РЭП необходимо использовать метод, основанный на построении вероятного распределения значений доходности и исчислении стандартного отклонения от средней доходности и коэффициента вариации, который и рассматривается как степень риска, ассоциируемого с данным активом. Для этого необходимо: сделать прогнозные оценки значений доходности и вероятностей их

осуществления и рассчитать ожидаемую наиболее вероятную доходность по всей группе инвестиций; рассчитать абсолютную меру риска - стандартное отклонение как квадратный корень из среднего взвешенного квадрата отклонений от ожидаемого значения; рассчитать коэффициент вариации [2, с. 37]. Чем выше стандартное отклонение, тем выше риск банкротства предприятия РЭП. Показатель вариации измеряет дисперсию величины стоимости и является относительной мерой риска банкротства. Через него производится расчет риска на единицу ожидаемого дохода, чем выше стандартное отклонение и показатель вариации, тем более рискованна стратегия развития предприятия в долгосрочном периоде. Чем дальше горизонт планирования, тем труднее предсказать доходность: размах ее вариации и коэффициент вариации увеличивается [3, с. 48].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222
2. Батьковский А.М. Классификация и анализ рисков создания продукции предприятиями оборонно - промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 36 - 37
3. Батьковский М.А. Риски реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 46 - 48

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹²

Финансовая устойчивость предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) зависит от его финансовых ресурсов и определяется отношениями, которые проявляются в денежной форме между государственными органами управления, предприятиями, а также другими элементами национальной финансовой системы. В основе анализа финансовой устойчивости предприятия ОПК лежит расчет ключевых параметров, дающих картину его

¹² Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).

прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Действующая система анализа финансовой устойчивости предприятия оценивает его текущее финансовое положение и проецирует его на ближайшую перспективу, как правило, в неизменном виде, не учитывая возможные варианты стратегического развития финансовой устойчивости. При этом используются, как правило, следующие виды (общие методы) анализа:

- *горизонтальный анализ*, представляющий собой сравнение каждой позиции плана (программы) с предыдущим периодом [1, с. 235];

- *трендовый анализ*, который сравнивает каждую позицию плана с рядом предшествующих периодов и устанавливает основную тенденцию динамики показателей. На его основе формируются возможные значения анализируемых показателей в будущем при условии сохранения прошлых тенденций. Однако сохранение данных условий обычно не происходит и поэтому использование трендового анализа не всегда обосновано при разработке стратегии развития финансовой устойчивости предприятия ОПК [2, с. 32];

- *вертикальный анализ*, то есть структурный анализ итоговых финансовых показателей деятельности предприятия ОПК в отчетном периоде, который определяет пропорции между показателями и выявляет влияние их на общий результат. Это позволяет выявить влияние каждого показателя на конечную финансовую результативность (при этом дефицит влияния одного показателя замещается влиянием другого). Ограниченность вертикального анализа состоит в том, что он показывает лишь величину данного замещения и не указывает при этом допустимые пределы ее вариаций [3, с. 230];

- *сравнительный анализ*, который оперирует пространственными характеристиками финансовых результатов и основывается на анализе сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия ОПК, его дочерних фирм, подразделений. Он также включает в себя межхозяйственный анализ показателей предприятия, их сопоставление с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными. Слабой стороной сравнительного анализа является сложность (а иногда и невозможность) выбора объекта для сравнения, а также то, что для каждого предприятия ОПК существует своя специфика идеальных финансовых результатов, которая определяется целями его создания и условиями функционирования, что не учитывается в рамках сравнительного анализа [4, с. 240];

- *факторный анализ*, который основывается на детерминированных или стохастических приемах исследования и устанавливает влияние отдельных факторов, являющихся причинами результативного показателя. Факторный анализ может быть либо прямым, либо обратным. Прямой факторный анализ основан на разбиении результативного показателя на составные части, в то время как обратный соединяет отдельные элементы их влиянием на результативный показатель. Факторный анализ позволяет выявить элиминированное влияние финансовых элементов на финансовую устойчивость предприятия ОПК, точность которого зависит от того, какие факторы включены в модель исследуемой функциональной зависимости [5, с. 56]. При этом по отдельным факторам сложно получить информацию, а некоторые факторы могут быть вообще неизвестны, поэтому в моделях факторной зависимости используется слагаемое - свободный член, определяющий процент неучтенных факторов. На первый взгляд, данный процент может не учитывать допустимое

множество факториальных признаков, однако среди этих факторов могут оказаться и главные факторы, оказывающие влияние на будущее финансовое положение.

Список использованной литературы

1. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н., Фомина А.В. Анализ финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 219 - 237
2. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). –Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 32
3. Балычев С.Ю., Батьковский М.А., Мингалиев К.Н., Фомина А.В. Сравнительный анализ методик оценки финансовой устойчивости предприятий. // Вопросы радиоэлектроники, серия Системы отображения информации и управления спецтехниккой (СОИУ). Выпуск 2. – 2015. – № 6. – С. 212 - 232
4. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Анализ финансово - хозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 220 - 242
5. Батьковский М.А. Оценка экономической безопасности производственной инфраструктуры предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 54 - 56

© Батьковский М.А., 2016

УДК33

М.А.Батьковский

ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ¹³

Факторы финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности (РЭП) можно разделить на две группы: внутренние (зависят от предприятия, результатов его производственной деятельности, качества выпускаемой продукции, доли рынка и т. д.), и внешние (определяются состоянием экономики в целом, развитостью рыночной инфраструктуры, степенью развитости отрасли, в которой действует предприятие РЭП, налоговой системой и другими макроэкономическими показателями). На первом уровне

¹³ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).*

представлены два базовых фактора: доходность и риск. Факторы, влияние которых формирует определенные значения доходности и риска, находятся на втором уровне. В зависимости от того, относятся они к микро - или макросреде, факторы второго уровня делятся на две группы: внешние и внутренние. Также факторы второго уровня могут быть разделены на две группы по признаку их связи с обращением финансовых инструментов и с производственной деятельностью предприятия. К факторам доходности предприятия РЭП относятся: отраслевая принадлежность, степень монополизации отрасли, региональная локализация рынков, взаимоотношения с властями, производственный потенциал предприятия; конкурентоспособность производства, финансовое состояние, качество управления [1, с. 225]. Отраслевая принадлежность является важным фактором, оказывающим влияние на финансовую устойчивость предприятия РЭП, поскольку конкурентоспособность производимой им продукции во многом определяется состоянием соответствующей отрасли и востребованностью данной продукции на внутреннем и на мировом рынках. Экспортный потенциал, а также привлекательность предприятия РЭП для потенциальных инвесторов также в значительной степени определяется его отраслевой принадлежностью. Степень монополизации отрасли РЭП определяется наличием или отсутствием конкурентов, их количеством и рыночной долей. Также необходимо учитывать наличие или отсутствие потоков замещающей продукции. Предприятие - монополист, продукция которого не имеет аналогов по характеристикам полезности, обладает потенциально более высокой финансовой устойчивостью [2, с. 30].

Важным фактором финансовой устойчивости предприятия РЭП является региональная локализация его рынков. В условиях плановой экономики многие предприятия РЭП создавались в определенных регионах не из целей достижения высшего качества или меньшей себестоимости продукции, а по конъюнктурным соображениям, поэтому зачастую предприятия РЭП расположены на значительном удалении от основных источников сырья и рынков сбыта, что обуславливает большое значение степени развития транспортной, коммуникационной, энергетической и других составляющих рыночной инфраструктуры в тех регионах, где предприятие осуществляет свою деятельность.

Непосредственное воздействие на финансовую устойчивость предприятия РЭП оказывает его производственный потенциал. Принято оценивать финансовое состояние и имеющийся капитал предприятия РЭП, но при этом необходимо учитывать, что капитал работает, только переходя в производственную форму, превращаясь в основные фонды, оборотные производственные средства, сырье и материалы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, нематериальные активы. Практически для любого предприятия РЭП возможна количественная оценка этих вложений капитала. Помимо этого, существует и другая часть производственного потенциала, в которую входят менеджмент, уровень организации труда и организации производства, без которых производственного потенциала предприятия РЭП не существует. Данную часть производственного потенциала невозможно достоверно выразить в денежной форме. В значительной мере финансовая устойчивость предприятия РЭП определяется конкурентоспособностью его продукции, способностью предприятия выпускать качественную продукцию с меньшими, чем у конкурентов, затратами, в определенные сроки и в достаточном объеме. В основе анализа финансового состояния предприятия РЭП лежит система финансовых коэффициентов. Анализ финансовых коэффициентов

позволяет оценить ликвидность предприятия РЭП, его финансовую устойчивость, и т.д. [3, с. 32].

Существенное влияние на финансовую устойчивость предприятия РЭП оказывает такой фактор, как качество управления. При его анализе необходимо учитывать следующие аспекты: организационная структура предприятия, согласованность и актуальность организационно - управленческой документации, уровень квалификации руководителей предприятия РЭП и наличие системы обучения кадров, отношения с акционерами, качество системы менеджмента, качество налогового планирования и оптимизации и др.

Список использованной литературы

1. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Анализ финансово - хозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 220 - 242

2. Батьковский А.М. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса на основе данных бухгалтерской отчетности. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 31

3. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 32

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

КЛАССИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ РИСКОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ¹⁴

На уровне предприятия радиоэлектронной промышленности (РЭП) можно выделить следующие виды рисков [1, с.150]:

- *Риск потери реальных активов*, связанный с увеличением дебиторской задолженности, накоплением запасов товарно - материальных ценностей, незавершенного производства и расходов будущих периодов.

- *Наличие риска дебиторской задолженности*, который оценивается соотношением безнадежных долгов и объема продаж, отношением дебиторской задолженности к общей

¹⁴ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

сумме активов, соотношением безнадежных долгов и дебиторской задолженности, отношением дебиторской задолженности к объему продаж.

- *Риск потери определенного вида актива* тем выше, чем выше данные показатели в динамике. Накопление предприятием РЭП запасов товарно - материальных ценностей также является фактором риска, который проявляется в росте соотношений сырья, полуфабрикатов к объему незавершенного производства. Это приводит к отвлечению средств в незавершенное производство и увеличивает риск неплатежей.

- *Риск расходов будущих периодов* обусловлен тем, что эти расходы в большей мере зависят от оценки вероятности событий в будущем, и существует достаточно высокая вероятность, что прогнозы не оправдаются. Оценивая риски будущих периодов, необходимо выявить тенденции изменения следующих показателей: отношение расходов будущих периодов к чистой прибыли, отношение расходов будущих периодов к общему объему расходов, отношение расходов будущих периодов к объему продаж. Тенденция увеличения данных соотношений указывает на увеличение риска. Опасность для активов возрастает с увеличением показателя отношения нематериальных активов и расходов предприятия РЭП, отложенных на будущие периоды, к общему объему активов. Степень риска возрастает под влиянием инфляции, которая приводит к обесцениванию средств, вложенных в любые виды активов. Увеличение показателя соотношения денежных активов и денежных обязательств говорит о падении чистой покупательной способности.

После идентификации рисков необходимо выявить степень воздействия каждого риска на предприятие РЭП. Для этого необходимо оценить вероятность потерь и их значимость. Степень воздействия каждого риска в общем случае в большей степени зависит от значимости, чем от вероятности потерь.

Более серьезной угрозой для предприятия РЭП является риск с потенциалом катастрофического ущерба, даже если его вероятность весьма мала, нежели риск с гораздо меньшей значимостью потерь, если его вероятность более велика. Оценка и управление риском включает в себя действия, направленные на снижение издержек, связанных с риском, цель которых - сведение до минимума возможных потерь предприятия РЭП (при этом потери и мероприятия по их предупреждению должны оцениваться в денежном выражении) [2, с. 37].

В случае наступления убытков необходимо оценить их степень угрозы для предприятия РЭП: высокая степень угрозы (угроза банкротства предприятия), средняя степень угрозы (потребность в дополнительных ресурсах для их предотвращения), низкая степень угрозы (частичная потеря активов без обязательной необходимости стопроцентной компенсации). Одним из самых сложных этапов управления рисками является анализ риска. Анализ риска подразделяют обычно на качественный и количественный. Основная задача качественного анализа риска состоит в определении его факторов, установлении потенциальных областей риска, и идентификации возможных рисков [3, с. 244].

Под количественным анализом риска понимают численное определение конкретного финансового риска и всех рисков в совокупности. Он может быть осуществлен объективным методом (используется для определения вероятности наступления события на основе исчисления частоты, с которой происходит данное событие) и субъективным методом (основывается на использовании субъективных критериев, базирующихся на предположениях). Несмотря на большое видовое разнообразие рисков и способов их

выражения содержание риска в общем случае составляет отклонение фактически установленных данных от типичного, устойчивого, среднего уровня или альтернативного значения оцениваемого признака. Характеристики риска делятся на прямые и косвенные. Первые выражаются непосредственно через показатели наращения, вторые - через показатели, связанные с мерой изменения капитала. Простейшими показателями риска являются его косвенные характеристики. Считается, что при увеличении соотношения заемных и собственных средств возрастает риск получения недостаточного объема прибыли.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Костин В.А., Стяжкин А.Н. Инструментарий оптимизации рисков при создании радиоэлектронной продукции. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 12. – С. 140 - 154
2. Батьковский А.М. Классификация и анализ рисков создания продукции предприятиями оборонно - промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч., Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 36 - 37
3. Батьковский М.А., Коновалова А.В., Фомина А.В. Риски инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 224 - 246

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ¹⁵

Создание математических моделей в области управления финансовой устойчивостью предприятия радиоэлектронной промышленности (РЭП) вызвано необходимостью формализованного учета и анализа параметров его финансовой устойчивости [1, с. 220]. При моделировании необходимо постоянно уточнять принятые допущения, корректировать субъективные оценки, проверять адекватность модели и ее модификаций, так как любая модель должна отражать вероятностный характер функционирования предприятия РЭП и многовариантность решений по перераспределению его ресурсов [2, с. 32]. Являясь открытой системой, предприятие РЭП связано прямыми и обратными

¹⁵ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

(корректирующими) связями с рынком спроса, который должен потреблять готовую продукцию, и с рынком предложения, который должен обеспечивать поставку необходимого количества ресурсов требуемого уровня качества [3, с. 47].

Управление предприятием РЭП призвано обеспечивать ритмичность производства и выпуска продукции, способствовать формированию рационального портфеля заказов и получению прибыли [4, с. 15]. Негативное воздействие на качество управления оказывают помехи в получаемой информации (информационные шумы). Отсюда следует, что необходимо учитывать стохастический характер экономических процессов вследствие постоянного воздействия на них многочисленных дестабилизирующих факторов. При моделировании финансовой устойчивости предприятия РЭП можно использовать математические финансовые модели предприятий, разработанные на основе балансовых соотношений, которые позволяют эффективно осуществлять балансовый учет, налогообложение, страхование, обработку финансовых данных [5, с. 270]. При использовании указанных моделей аналитические задачи решаются обычно централизованно, задачи анализа финансового состояния предприятия рассматриваются как самостоятельные задачи. Их решение возможно с использованием средств автоматизации в два этапа [6, с. 281]. На первом этапе предусматривается автоматизированная обработка первичной информации по данным бухгалтерского учета, а на втором этапе полученная информация используется в интегрированной системе обеспечения финансовой устойчивости предприятия РЭП. Особую роль в данной системе должны играть, с нашей точки зрения, модель структуры его финансовой стратегии и основная финансово - экономическая имитационная модель предприятия РЭП, в основу которой целесообразно положить работы многих специалистов в области моделирования экономических процессов [7, с. 251]. Основная финансово - экономическая модель предприятия РЭП может быть представлена в следующем виде:

$$P_4 = (1 - H_n) \times (C_1 \times PZ_{n1} + C_2 \times PZ_{n2} + C_3 \times PZ_{n3} + C_4 \times PZ_{n4} + C_5 \times PZ_{n5} + D) \rightarrow \max, (1)$$

$$PZ_n = PZ_{n1} + PZ_{n2} + PZ_{n3} + PZ_{n4} + PZ_{n5}, (2)$$

$$P_{nn} = (C_e \times PPP_e - \Phi_i \times C_i - \Phi\Pi) \times (1 - H_n), (3)$$

$$\Phi_i \times L_i \rightarrow \min, (4)$$

$$P_4 = P_1 + P_3 + P_3, (5)$$

где: P_4 - чистая прибыль, H_n - налог на прибыль (налог в пользу надсистемы), D - размер внереализованных доходов за вычетом расходов, PZ_n - размер общего портфеля заказов, PZ_{n1} - часть портфеля, связанная с выполнением государственного заказа в рамках федеральной контрактной системы, PZ_{n2} - часть портфеля, связанная с выполнением муниципального заказа, PZ_{n3} - часть портфеля, реализуемая по контрактной (рыночной) стоимости, PZ_{n4} - часть портфеля предприятий холдинга, PZ_{n5} - прочая часть портфеля, характеризующая прочую реализацию, C_1, C_2, C_3, C_4, C_5 - векторы цен по соответствующим частям портфеля, состоящие из векторов цен на готовую продукцию и векторов цен на ресурсы, P_1 - прибыль, направляемая на выплату дивидендов (фонд потребления), P_2 - прибыль, направляемая на инвестиции, P_3 - резервный капитал и нераспределенная прибыль, P_{nn} - посленалоговая прибыль от реализации продукции, C_e - цена единицы продукции определенного вида, PPP_e - количество проданных единиц

продукции, Φ_i - общее количество i -го фактора производства, C_i - цена единицы i -го фактора производства, $\Phi\Pi$ - фиксированные (постоянные) платежи [8, с. 31].

Аналитические модели позволяют определять: себестоимость для целей налогообложения (целый перечень затрат, определяемых нормативными документами, включается в нее лишь в пределах утвержденных норм); полную себестоимость (в нее включаются затраты, определяемые нормативными документами, в полном объеме, как в пределах норм, так и сверх норм); экономическую себестоимость (в нее включаются все фактические затраты предприятия РЭП, связанные с осуществлением финансово-хозяйственной деятельности, вне зависимости от перечня затрат по указанным нормативным документам). Используя указанные модели, можно получить в процессе моделирования различные значения показателя чистой и балансовой прибыли [9, с. 42].

Список использованной литературы

1. Батьковский М.А., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. и др. Моделирование и логико-лингвистическое прогнозирование развития оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 205 - 223
2. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 32
3. Батьковский М.А. Различные подходы к управлению предприятиями оборонно-промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно-практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 46 - 48
4. Батьковский А.М. Направления модернизации организации производства в радиоэлектронной промышленности в условиях преобразования оборонно-промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч, Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 14 - 16
5. Батьковский А.М., Калачанов В.Д. Моделирование инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеxническая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 258 - 279
6. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеxническая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303
7. Батьковский А.М., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Инновационное развитие радиоэлектронной промышленности России. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника. Выпуск 1. – 2015. – № 3. – С. 243 - 258
8. Батьковский А.М. Экономико-математическая модель оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно-промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно-практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч, Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 31

9. Батьковский А.М. Особенности управления модернизацией предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 40 - 42

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

АНАЛИЗ ТРАНСФЕРТА ЗНАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ В РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ¹⁶

Интеллектуальная собственность предприятия реализуется в следующих формах: в качестве вклада в его уставный фонд; в хозяйственной деятельности предприятия в качестве «нематериальных активов»; в залоговых операциях. Основные формы выражения интеллектуальной собственности на предприятиях радиоэлектронной промышленности (РЭП) представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Основные формы выражения интеллектуальной собственности

¹⁶ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

Интегрированные структуры РЭП для решения вопроса перевода интеллектуального продукта в объекты интеллектуальной собственности с целью вовлечения их в хозяйственный оборот должны стать центрами формирования и охраны данной собственности для предприятий, входящих в их состав [1, с. 270]. Целью создания указанных центров трансфера знаний и технологий интегрированной структуры предприятий РЭП является реализация в них единой политики развития инновационного потенциала интегрированных структур. Центр трансфера знаний и технологий интегрированной структуры должен быть ее структурным подразделением, а его деятельность следует координировать с учетом задач, выполняемых предприятиями, входящими в данную структуру. Стратегической задачей указанных центров является регулирование действий отдельных предприятий РЭП, входящих в состав интегрированной структуры по разработке новых технологий и продуктов [2, с. 46].

Основными формами решения данной задачи являются: передача знаний и технологий между предприятиями интегрированной структуры; использование дохода от их коммерциализации для финансирования научных работ; возможность целенаправленного формирования приоритетных направлений развития прикладных работ, проводимых на предприятиях интегрированной структуры; привлечение инвестиций в инновационную инфраструктуру интегрированной структуры и др. Существует ряд объективных факторов, препятствующих развитию трансфера знаний, технологий и интеллектуальной собственности на предприятиях. Основными среди них являются следующие факторы:

- несовершенство нормативно - правовых регуляторов инновационной деятельности предприятий;
- недостаток мотивационных стимулов для активизации инновационной деятельности предприятий и трансформации ее результатов в рыночный продукт;
- недостаточное количество специалистов в области инновационного менеджмента;
- финансовые проблемы предприятий (недостаток средств и др.);
- монополизм на рынках технологий, объектов интеллектуальной собственности и др.

Развитие системы трансфера знаний и технологий, в первую очередь в интегрированных структурах радиоэлектронной промышленности, а также механизмов вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот необходимо проводить путем реализации следующих основных мероприятий:

- концентрация и интеграция производства инновационной продукции;
- развитие отраслевой, межотраслевой и региональной инновационной инфраструктуры;
- ускорение процессов коммерциализации результатов научно - технической и интеллектуальной деятельности на предприятиях РЭП [3, с. 25].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Калачихин П.А., Тельнов Ю.Ф. Оценка инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 251 - 271
2. Батьковский М.А. Роль технологий в развитии высокотехнологичных предприятий. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по

материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород), в 10 ч. – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2015. – С. 44 - 46

3. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 24 - 26

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁷

Разработка и реализация инновационных проектов на предприятиях оборонно - промышленного комплекса (ОПК) предусматривает методологическое, технико - экономическое, организационно - правовое, информационно - аналитическое и административное обоснование. Целостность и единство научно - методического, информационно - аналитического и организационного подходов к экспертизе инновационных проектов предприятий ОПК обеспечивается взаимосвязью следующих основных элементов инновационного процесса, осуществляемого им: объекта экспертизы (его количественных и качественных характеристик); технологии процесса экспертизы; субъекта экспертизы [1, с. 277]. При отсутствии интегральных оценочных показателей, проведение экспертизы инновационных проектов предприятий ОПК может быть осуществлено на базе множества его функциональных оценок. В этом случае для получения конечного интегрального показателя, на основе которого принимается решение, можно использовать метод экспертных оценок, методику факторного анализа и методы балльных оценок, которые требуют предварительного построения модели взаимодействия факторов, влияющих на интегральный показатель оценки.

При этом должны использоваться различные методики экономического анализа, а также учитываться взаимосвязи целей развития предприятия и его инновационные проекты (рисунок 1) [2, с. 206].

¹⁷ Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

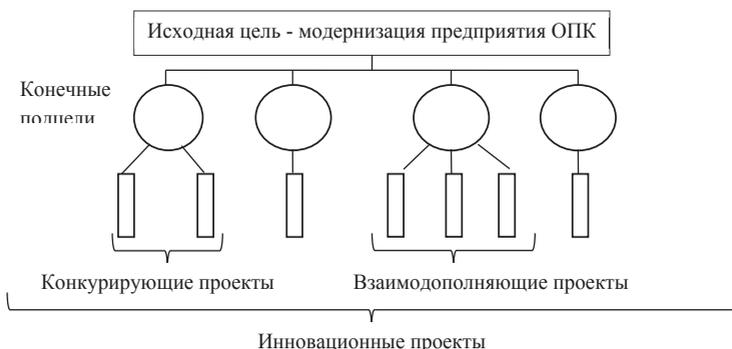


Рис. 1. Взаимосвязь целей развития предприятия ОПК и его инновационных проектов

Для управления инновационным развитием предприятий ОПК необходимо регулярно оценивать влияние инновационных проектов на достижение целей данного развития [3, с. 261]. Для этого целесообразно использовать показатель степени (уровня) достижения цели. Данный показатель p^v задается на сегменте $p^v \in [0, 1]$ и измеряется по количественной шкале. Например, при $p^v = 0$ уровень достижения цели равен нулю, а при $p^v = 1$ - указанный уровень максимален, то есть данная цель может быть достигнута полностью. Для инновационных проектов предприятий ОПК возможны достоверные оценки длительности и стоимости этапов их реализации. В этом случае целесообразно использовать процедуры отбора проектов с использованием экономико - математических моделей [4, с. 27]. Процедура конкурсного отбора инновационных проектов предприятий ОПК состоит в следующем.

На первом этапе представленные проекты делятся на две группы: проекты, характеристики которых соответствуют условиям конкурса; проекты, характеристики которых не соответствуют условиям конкурса (они далее не рассматриваются). На втором этапе проекты, соответствующие условиям конкурса (вошедшие в первую группу), делятся на три подгруппы: *A*, *B*, *C*. В подгруппу *A* включаются проекты, значения показателей которых, измеряемых в пятибалльной шкале, имеют оценки не ниже 4. Эти проекты должны финансироваться в первоочередном порядке и в том объеме, в котором запрашиваются финансовые ресурсы (предполагается, что сокращение финансовых ресурсов допустимо в пределах не более 15 %). В подгруппу *B* входят проекты, имеющие хотя бы по одному из показателей оценки 3 и более. Целесообразность их реализации достаточно высока, но подлежит дальнейшему анализу. В подгруппу *C* входят проекты, нецелесообразность реализации которых очевидна из - за их низкого научного, технического и организационного уровней, сомнительной возможности достижения намечаемых результатов и т.д. [5, с. 30].

Иновационные проекты, включенные в подгруппу *A* принимаются к финансированию, проекты подгруппы *C* - отвергаются, а проекты, входящие в подгруппу *B*, возвращаются на доработку. После их доработки процедура анализа и оценки данных проектов может повторяться. Среди проектов, включенных в подгруппу *A*, целесообразно провести

ранжирование, т.е. упорядочить их совокупность по предпочтению. Это позволит распределить финансовые средства между проектами данной подгруппы, включая возможное снижение уровня их финансирования по сравнению с запрашиваемыми объемами. Для решения данной задачи можно воспользоваться известными процедурами многокритериального выбора [6, с. 41]. Более удобной процедурой количественной оценки и сравнения инновационных проектов является использование скалярного критерия в виде «эффективной интенсивности» (E), имеющего вид:

$$E = \frac{I}{C^0 \times T} \times p^v, (1)$$

где: I - комплексная оценка ожидаемого эффекта от использования завершенных результатов проекта; p^v - ожидаемая степень завершенности проекта ($0,7 \leq p^v < 1$); C^0 - средняя интенсивность финансирования проекта (тыс. руб. / год); T - ожидаемый срок выполнения проекта (год) [7, с. 326].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Трофимец В.Я. Риски реализации инновационных проектов в кредитных организациях, финансирующих предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 265 - 279
2. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Стяжкин А.Н. и др. Оптимизация конкурсной оценки инновационных проектов создания комплектующих изделий и деталей. // Радиопромышленность. – 2015. – № 4. – С. 253 - 273
4. Батьковский А.М. Модели оценки эффективности реализации некоммерческих инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч., Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 26 - 27
5. Батьковский А.М. Экономико - математическая модель оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 31
6. Батьковский М.А. Инструментарий оценки рисков реализации инвестиционных проектов предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015 г.), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 39 - 41
7. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Лифанова Е.И. Управление реализацией инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 322 - 343

© Батьковский М.А., 2016

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО АППАРАТА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК¹⁸

Анализ действующей методологии управления финансовой устойчивостью предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) показывает, что необходимо ее дальнейшее совершенствование, в первую очередь, - развития методов оценки и управления устойчивостью, так как особое значение приобретает рациональное использование финансовых ресурсов при сохранении тенденций интенсификации живого и овеществленного труда [1, с. 32]. Предприятия ОПК, обладающие хозяйственной самостоятельностью и правом свободного выбора финансовых стратегий, могут искать и использовать наиболее экономичные и результативные по отношению к финансовым ресурсам методы управления [2, с. 4]. Поэтому финансовая деятельность предприятия ОПК во всех ее проявлениях, включая управление финансовой устойчивостью, является в настоящее время самостоятельным объектом анализа. Его результатами становятся предложения по совершенствованию финансовой политики предприятия ОПК [3, с. 38].

Совершенствование аналитической работы в области финансовой устойчивости предприятия должно выражаться в придании ей более четкой управленческой направленности, т. е. развитии новых направлений анализа, уточнении сложившихся методик анализа и более тесной связки стратегического и тактического аспектов анализа. Требуется целостный, системный подход к анализу финансовой устойчивости предприятия ОПК с учетом всех его элементов, структуры, методов управления и т. д. [4, с. 30]. Это обеспечит объективную оценку финансового состояния и возможностей развития каждого предприятия ОПК, а также экономической эффективности использования им имеющихся финансовых ресурсов [5, с. 26]. В современных условиях должны быть усилены функциональная направленность анализа финансовой устойчивости предприятия ОПК и его перспективный характер. Первое направление означает укрепление взаимосвязи с реализацией некоторых функций управления: оперативно - производственного, стратегического планирования и др. Это превратит анализ финансовой устойчивости предприятия ОПК в действенный инструмент обоснования управленческих решений, процесс анализа получит четкую направленность и конструктивный характер, то есть будет непосредственно увязан с обеспечением экономической эффективности деятельности предприятия [6, с. 27]. В современных условиях анализ финансовой устойчивости должен стать основным инструментом обоснования эффективных решений в области стратегического и тактического развития предприятия ОПК. При этом анализ финансовой устойчивости становится в основном перспективным. Ранее он был, в первую очередь, последующим, так как его результаты использовались в основном для оценки деятельности предприятия в прошлые периоды. Изменение направленности анализа финансовой устойчивости предприятия предполагает ускоренное развитие таких его методов как стратегический, функционально - стоимостной и др., а также изменение объектов анализа, эталонов сравнения и оценки полученных результатов. Новый системный подход к оценке финансовой устойчивости предприятия ОПК требует разработки (уточнения) методов данной оценки, так как: ее объектом становятся планы и стратегия развития предприятия; анализу

¹⁸ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 18 - 00519).*

подвергаются все основные финансовые связи; все большую роль в анализе финансовой устойчивости играют методы финансового управления. Отмеченные обстоятельства позволяют сделать вывод, что современные условия хозяйствования требуют совершенствования методов оценки и управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 32
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 10 (196). – С. 2–13
3. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Развитие методического аппарата рейтинговой оценки финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Финансы и кредит. – 2014. – № 48. – С. 34 - 45
4. Батьковский А.М. Экономико - математическая модель оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно - промышленном комплексе. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 29 - 31
5. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 24 - 26
6. Батьковский А.М. Экономический анализ состояния отраслей оборонно - промышленного комплекса. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа), в 2 ч., Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 26 - 27

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁹

Системный анализ финансовой устойчивости предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) - важнейший инструмент обоснования целей финансового развития и

¹⁹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).

конкретных финансовых обязательств [1, с. 32]. Его цель состоит в содействии повышению эффективности финансовой деятельности предприятия и обеспечению его стабильного функционирования и развития. Анализ финансовой устойчивости предприятия ОПК должен определить возможность улучшения использования финансовых ресурсов и обосновать рациональные пути развития предприятия [2, с. 36]. Методы системного анализа финансовой устойчивости предприятия ОПК должны давать развернутую характеристику его финансового состояния, с точки зрения обеспеченности финансовыми ресурсами. Поэтому анализ финансовой устойчивости предприятия ОПК является важнейшим средством достижения выбранных целей, сформулированных в стратегии его развития [3, с. 25].

Применение методов анализа финансовой устойчивости, должно характеризовать состояние предприятия ОПК с позиции обеспеченности его финансовыми ресурсами и качества результатов финансовой деятельности [4, с. 27]. От полноты представления фактического состояния предприятия зависит успех решения управленческих задач. Поэтому анализ финансовой устойчивости предприятия является важнейшим средством улучшения использования его финансовых резервов, так как он обеспечивает объективную оценку состояния финансовых ресурсов и степени их использования, определяя дефицит или избыток ресурсов, объективную потребность в их увеличении или росте эффективности их использования. Это позволяет давать объективную оценку результативности деятельности предприятия и планов его развития.

При разработке стратегии развития предприятия ОПК в системном анализе его финансовой устойчивости можно выделить два его основных направления. Одно из них связано с оценкой финансового равновесия, определяющего основные условия функционирования предприятия. Другое направление - это анализ процедур, которые обеспечивают рост ценности капитала предприятия ОПК. Первое направление выявляет объемные характеристики финансовой устойчивости предприятия. Второе - оценивает экономичность использования финансовых ресурсов [5, с. 37].

Системный подход к оценке финансовой устойчивости предприятия ОПК дает возможность использовать ограничения, позволяющие оценить реальность отдельных альтернатив в определенный период времени, которые являются основой выработки конкретных решений и их реализации. С помощью системного подхода можно осуществлять постепенное ступенчатое приближение к заданной цели при последовательной реализации необходимых условий [6, с. 201]. Сущность и границы системной оценки финансовой устойчивости предприятия определяют основные объекты и направления ее анализа, к числу которых относятся: уровень финансовой устойчивости и ее организация; качество и обоснованность разрабатываемых финансовых стратегий; методы и результативность стратегического воздействия на финансовую устойчивость предприятия ОПК. Спецификой системной оценки финансовой устойчивости предприятия является выделение в качестве самостоятельного объекта анализа соотношения ее элементов и главной цели - повышения финансовой устойчивости. База оценки - выбор эталонов анализа состояния и целей развития финансовой устойчивости и ее элементов, которые определяются общей направленностью финансовой стратегии предприятия.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 31 - 32
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1. – С. 35–37
3. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 24 - 26
4. Батьковский А.М. Конкурентные риски реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 26 - 27
5. Батьковский А.М. Классификация и анализ рисков создания продукции предприятиями оборонно - промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции (15 января 2015, г. Уфа), в 2 ч., Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна». – 2015. – С. 36 - 37
6. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222

© Батьковский М.А., 2016

УДК 338.2

М.А. Батьковский

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

МОДЕЛИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА²⁰

Функции управления финансовой устойчивостью предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) можно отразить экономико - математическими моделями, учитывающими особенности производства [1, с. 58]. Следует отметить, что

²⁰ Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).

моделирование задач управления финансовой устойчивостью должно базироваться на большом объеме исходной информации, а также учете особенностей производственно - хозяйственной деятельности предприятия, значительной неопределенности ее условий, разнообразных возмущающих воздействий на него, сложности финансовых связей и размерности решаемых финансовых задач [2, с. 231].

При управлении финансовой устойчивостью объединение частных детализированных моделей должно осуществляться согласно их иерархической соподчиненности. В процессе совершенствования управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК или моделирования ее задач увязка частных моделей должна производиться с помощью общих информационных и организационных моделей, которые могут охватывать все процедуры управления финансовой устойчивостью и осуществлять увязку многоаспектных частных моделей по характерным для них признакам в единую комплексную модель [3, с. 224]. При этом вся комплексная модель рассматривается как совокупность следующих основных видов моделей: первый вид включает функциональные, информационные и структурные модели управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК; второй вид моделей воспроизводит функции анализа и имитации финансовых процессов, которые обычно достаточно трудно поддаются моделированию (рисунок 1) [4, с. 186].



Рис. 1. Схема комплексной модели управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК

При этом вся комплексная модель рассматривается как совокупность следующих основных видов моделей: первый вид включает функциональные, информационные и структурные модели управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК; второй вид моделей воспроизводит функции анализа и имитации финансовых процессов, которые обычно достаточно трудно поддаются моделированию. При создании АСУ финансовой устойчивостью предприятия ОПК разрабатываются также модели третьего вида: модель комплекса технических средств и сетевая модель управления финансовой устойчивостью [5, с. 214]. С целью разработки функциональных информационных и структурных моделей

управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК обычно используются схемы функционирования и документооборота, а также логико - информационные схемы, которые могут составлять на отдельную задачу или комплекс задач, связанных с управлением финансовой устойчивостью в целом. Схема организационной структуры данной системы характеризует организационно - административное закрепление финансовых функций предприятия ОПК, соподчиненность его отдельных функциональных и структурных подразделений [6, с. 201]. Пояснительные записки к схемам являются текстовыми, описательными моделями. Они используются при разработке экономико - математических моделей, которые подразделяются на два основных класса: модели, позволяющие решать обычные арифметические задачи прямого счета, которые используются при реализации функций учета слагаемых финансовой устойчивости и специальные экономико - математические модели финансовой устойчивости, включающие, в первую очередь, статистические, логические и оптимизационные модели, используемые при управлении финансовой устойчивостью (рисунок 2) [7, с. 148].

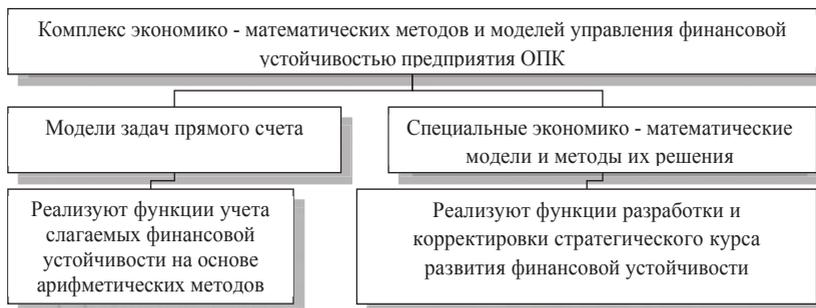


Рис. 2. Схема комплекса экономико - математических методов и моделей управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК

Чтобы система моделей управления финансовой устойчивостью предприятия ОПК была упорядоченной, ее декомпозицию необходимо осуществлять комплексно, на основании заранее выбранных признаков, представив ее как множество взаимосвязанных задач и процедур, реализующих функции управления [8, с. 260].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М. А. и др. Управление развитием оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 536 с.
2. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 222 - 246
3. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н., Фомина А.В. Анализ финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 219 - 237

4. Батьковский А.М., Ключков В.В. Управление материально - технической базой предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). – 2015. – № 10. – С. 180 - 200

5. Балычев С.Ю., Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. и др. Сравнительный анализ методик оценки финансовой устойчивости предприятий // Вопросы радиоэлектроники, серия Системы отображения информации и управления спецтехникой (СОИУ). Выпуск 2. – 2015. – № 6. – С. 212 - 232

6. Батьковский А.М., Калачихин П.А. Оценка эффективности программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Системы отображения информации и управления спецтехникой (СОИУ). Выпуск 2. – 2015. – № 6. – С. 195 - 211

7. Батьковский А.М., Бушуев В.А., Трофимец В.Я. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. Серия Общетеchnическая (ОТ). – 2015. – № 10. – С. 145 - 160

8. Батьковский А.М., Калачанов В.Д. Моделирование инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 258 - 279

© Батьковский М.А., 2016

УДК 336.13

В.В. Борисова

Студент

СПБГЭУ г. Санкт - Петербург, Российская Федерация.

E - mail: borisova3095@ya.ru

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВУЗОВ

Для того что бы в стране были высококвалифицированные специалисты и хорошо обученные кадры, нужно большие капитала вложения об область образования. В Российской федерации существует разные системы финансирования, такие как бюджетные и внебюджетные.

Существует Бюджетный кодекс Российской Федерации, в котором говорится, что финансирование образовательных заведений можно из нескольких источников.

Почти все высшие учебные заведения находятся в подчинении федеральных органов власти, следовательно, и финансирование должно идти от федеральных органов. Но к сожаления финансирование федеральными органами не хватает, чтобы обеспечить в полной мере учебную и научную деятельность.

Если посмотреть статью расходов, то мы увидим, что львиную долю составляет заработная плата, начисление стипендий студентам, оплата коммунальных платежей, почти 85 % от всех финансируемых средств, и лишь примерно 10 - 15 % идет на покупку современной техники, оборудования, а также ремонт зданий. И, к большому сожалению, почти не

выделяются денежные средства на хозяйственные расходы и материалы для обеспечения занятий.

Следовательно, ВУЗы начинают искать дополнительное финансирование.

В 2011 году ввели федеральный закон №83, в котором бюджетным заведениям выделяются субсидии, на выполнение государственного муниципального задания.

Размер субсидий определяется составлением сметы расходов, которые требуются для обучения одного студента. Тут прописываются примерный плановый размер и четкое описание всех статей расходов средств субсидий. После того как размер субсидий определен и сформулированы все статьи расходов, то вуз получает финансирование, утвержденным и согласованным размером субсидий, и на которую ВУЗ может рассчитывать.

ВУЗ может распоряжаться этой суммой, но в пределе этой суммы в верх уходить нельзя, также нельзя расходовать денежные средства на статьи расхода, которые не были предусмотрены, когда утверждался бюджет.

Сумму финансирования определяют исходя из финансовых возможностей Министерства образования и науки, а не из фактических потребностей.

Из этого следует постепенное сокращение бюджетных расходов в сфере образования. Это происходит из-за снижения численности студентов, а также из-за того что учебные заведения закрываются или реорганизуются.

В законе о Бюджетировании высших учебных заведений не предусмотрено распределение средств по статьям экономических расходов.

Можно сделать вывод о том, что ВУЗ знает куда и на что ему нужно финансирование, и правильнее дать возможность вузам определять по статьям свои расходы и безусловно повысить финансирование.

Список использованной литературы:

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145 - ФЗ (ред. от 26.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)
2. Арзякова О.А. Управление финансовыми ресурсами государственного вуза в рыночных условиях (информационное и математическое моделирование) / О.А. Арзякова // Университетское управление. 2013. С. 49–51.
3. Государственная программа Российской Федерации от 22 ноября 2012 г. №2148 - р "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы.
4. Александров И.М. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. - М. «Дашков и К», 2007.
5. Боровская М.А., Ястребова О.К., Цветкова А.В. Новый механизм финансирования учреждений высшего профессионального образования: первые результаты. // Высшее образование в России №5, 2012.
6. Михайлушкин А.И. Реформирование высшего профессионального образования в обществе переходного периода: учебное пособие / А.И. Михайлушкин. – СПб.: Питер. 2014. 196 с.

АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Работа с персоналом – это не только прием - увольнение и статистика. Это постоянная, повседневная забота о формировании слаженного, работоспособного коллектива, о том, чтобы каждый его работник, каждое подразделение трудились в полную меру своих знаний, сил, способностей, с любовью к делу, постоянно совершенствуя свое профессиональное мастерство. Работа с кадрами планируется таким образом, чтобы постепенно добиваться увеличения в своем составе тех людей, кто лучше владеет современными профессиональными навыками. Это забота и ответственность всего руководящего состава учреждения.

Принцип подбора и расстановки персонала предусматривает разработку конкретных требований к персоналу организации, исходя из масштабов ее деятельности, ее конкурентоспособности на рынке, традиций, а также схему рационального размещения персонала между подразделениями, отделами и филиалами организации.

Обучение и повышение квалификации предусматривают постоянное обучение персонала организации на всех уровнях либо в рамках самой организации, либо в специальных учебных центрах или высших учебных заведениях. Необходимость обучения в целях повышения квалификации обусловлена в основном требованиями и конъюнктурой современного рынка, растущей конкуренцией и высоким уровнем научно - технического прогресса.

Проанализировав деятельность ресторана « Старина Фихтель» можно сделать вывод о том, что в целом организация имеет достаточно эффективный кадровый потенциал и, что самое главное, все предпосылки к дальнейшему развитию и совершенствованию. Об этом свидетельствуют показатели состава персонала, а также его обучения и повышения квалификации. Практически все они имеют положительную динамику. Этому способствует количество средств, выделяемых ежегодно на повышение уровня образования и качества труда в организации.

Процессы формирования и использования кадрового потенциала тесно взаимосвязаны между собой.

Формирование кадрового потенциала представляет собой создание реального потенциала живого труда, знаний и навыков, охватывающего все общество и каждого индивида.

Использование кадрового потенциала представляет собой реализацию трудовых и квалификационных способностей и навыков работника, трудового

коллектива и общества в целом. В условиях рынка, рациональное использование кадрового потенциала заключается в более полном выявлении и реализации способностей каждого работника предприятия, придании труду характера творчества, повышении профессионально - квалификационного уровня работников за счет стимулирования и оценки вклада каждого работника в конечный результат.

Эффективному использованию кадрового потенциала предприятия способствует:

- установление научно обоснованных норм труда;
- своевременный пересмотр их в зависимости от условий производства; проведение аттестации и рационализации рабочих мест;
- определение необходимого количества и сокращение излишних рабочих мест;
- обучение персонала,
- организация внедрения передовых приемов и методов труда;
- использование гибких графиков работы.

Таким образом, кадровый потенциал предприятия - это совокупность качественных и количественных характеристик персонала, работающего по найму на достижение определенных целей предприятия, которые включают численность, состав и структуру, физические и психологические возможности работников, интеллектуальные и креативные способности, их профессиональные знания и квалификационные навыки, коммуникативность и способность к сотрудничеству, отношение к труду и другие качественные характеристики.

Список использованной литературы

1. Антипина О.В. Некоторые аспекты оценки инвестиционно - инновационного потенциала муниципальных образований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 4 (44). С. 186 - 190.
2. Нечаев А.С., Басова А.В. Налогообложение как инструмент стимулирования деятельности инновационно - активных хозяйствующих субъектов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 6. С. 1.
3. 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.
4. Ованесян С.С., Будаева М.С. Применении корректирующих коэффициентов для расчета условий кредита и лизинга // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально - экономические науки. 2008. Т. 8. № 3. С. 61 - 67.
5. Прокопьева А.В. Алгоритм процесса управления рисками в инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 2. С. 112.

© Д.В. Бронников, 2016

УДК 658.15

Н.С.Васильева
старший преподаватель кафедры финансов
НГУЭУ,
г.Новосибирск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВАХ РЕЗЕРВИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективное управление денежными потоками организаций является предпосылкой обеспечения их текущей платежеспособности, т.е. способности погашать краткосрочные обязательства, требующие немедленного погашения, денежными средствами [5, с. 102].

Однако в настоящее время актуальной является проблема возникновения дефицита денежных средств вследствие несбалансированности денежных потоков организаций во времени, о чем свидетельствуют результаты анализа показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности совокупности организаций РФ за 2005 - 2013 гг, сформированной на основе информации сайта Центрального банка РФ и включающей 622 организации различных видов экономической деятельности [9]. Результаты анализа позволили выявить достаточно высокий удельный вес организаций, в среднем 43 % , с дефицитными кассовыми разрывами в денежных потоках (рисунок 1).

Решению проблемы несбалансированности денежных потоков организаций во времени способствует использование метода резервирования денежных средств. Под резервным остатком денежных средств понимается запас денежных средств в кассе и на расчетном счете организации, являющийся источником покрытия дефицита денежных средств вследствие несбалансированности денежных потоков во времени для обеспечения текущей платежеспособности организации [5, с. 109].

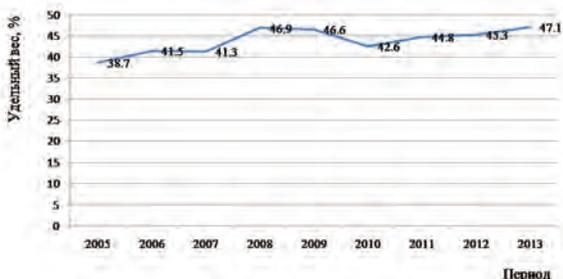


Рисунок 1 – Удельный вес организаций с кассовыми разрывами в денежных потоках в общем числе исследуемых организаций РФ в 2005 - 2013 гг, %

На формирование резервного остатка денежных средств организации влияют различные факторы: допустимая организацией вероятность нехватки денежных средств, возможный доход от инвестирования остатка денежных средств, приемлемый уровень потерь в связи с нехваткой денежных средств, доступность источников компенсации неблагоприятных последствий риска дефицита денежных средств организации и другие факторы [2, 3, 7, 8]. В условиях роста затрат организаций на фоне ухудшения экономической ситуации в России в 2014 - 2015 гг любое направление их снижения имеет большое значение, в связи с чем основными факторами формирования резервного остатка денежных средств организации являются возможный доход от инвестирования остатка денежных средств – издержки по обеспечению платежеспособности организации – и приемлемый уровень потерь в связи с нехваткой денежных средств – издержки по неплатежеспособности организации.

Издержки по обеспечению платежеспособности (Ипл) организации можно рассчитать по формуле (1) [4, 6]:

$$I_{пл} = РДС \times r_{пл}, \quad (1)$$

где РДС – величина формируемого резервного остатка денежных средств организации, ден.ед.,

пл – ставка издержек по обеспечению платежеспособности организации (ставка потенциального дохода от использования денежных средств), % .

Для расчета издержек по неплатежеспособности (Инепл) организации предложена формула (2) [4, 6]:

$$I_{\text{непл}} = \bar{R} \times r_{\text{непл}} \times (PDC_{\text{max}} - PDC) \quad (2)$$

где \bar{R} - продолжительность кассового разрыва, дни,

непл - ставка издержек по неплатежеспособности организации, % ,

PDC_{max} - максимально необходимая величина резервного остатка денежных средств организации, ден.ед.

Возможны ситуации, когда ставка издержек, возникающих вследствие дефицита денежных средств, ежедневно в течение кассового разрыва изменяется, в связи с чем для расчета издержек по неплатежеспособности организации рекомендуется следующая формула:

$$I_{\text{непл}} = \sum_{i=1}^{\bar{R}} r_{\text{непл}_i} \times (PDC_{\text{max}} - PDC) \quad (3)$$

где $r_{\text{непл}_i}$ - i -ая ставка издержек по неплатежеспособности, % .

В соответствии со ст. 75 НК РФ за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога или сбора взимается пеня, начиная со следующего за установленным дня уплаты налога или сбора. В таком случае издержки по неплатежеспособности организации рассчитываются по формуле (2). Однако, в соответствии со ст. 122 НК РФ неуплата (неполная уплата) сумм налога (сбора) в результате неправомерных действий (бездействия) влечет взыскание штрафа в размере 20 % от неуплаченной суммы налога (сбора). Если при определенных условиях к организации применяется ст. 122 НК РФ, то формула расчета издержек по неплатежеспособности изменяется с учетом добавления штрафных санкций:

$$I_{\text{непл}} = (PDC_{\text{max}} - PDC) \times (r_{\text{непл}}^{\text{ш}} + (\bar{R} \times r_{\text{непл}}^{\text{н}})) \quad (4)$$

где $r_{\text{непл}}^{\text{ш}}$ - ставка штрафа за нарушение платежей по налогам и сборам, % ,

$r_{\text{непл}}^{\text{н}}$ - ставка пени за нарушение платежей по налогам и сборам, % .

Результаты эмпирического исследования платежей организаций, основанного на изучении нормативных документов, регулирующих выполнение платежей организации, и шестидесяти договоров трех организаций с их контрагентами, позволили сделать следующий вывод. Возможно существование таких условий возникновения издержек по неплатежеспособности организации, при которых для расчета их величины нельзя применить формулу (2). Было выявлено два варианта условий возникновения издержек по неплатежеспособности организации, отличных от основного варианта, для которых предложены следующие формулы расчета.

1. Вариант первый.

$$I_{\text{непл}} = C_{\text{max}} - C_{PDC} \quad (5)$$

где C_{max} - максимальный размер скидки при условии одновременного выполнения платежа в полном объеме, ден.ед.,

C_{PDC} - размер скидки, зависящий от доли одновременного выполнения платежа, ден.ед.

$$C_{\text{max}} = r_c \times PDC_{\text{max}} \quad (6)$$

где r_c - ставка скидки, % .

$$C_{PDC} = r_c \times \frac{PDC}{PDC_{\max}} \times PDC \quad (7)$$

2. Вариант второй.

$$I_{\text{нелл}} = C_{\max} - C_{PDC} \quad (8)$$

$$C_{PDC} = r_c^i \times PDC \quad (9)$$

где r_c^i - ставка скидки, зависящая от части одновременного выполнения платежа, задается условиями договора продажи, %.

Таким образом, в статье предложены методические основы расчета таких факторов формирования резервного остатка денежных средств организации, как издержки по обеспечению платежеспособности и издержки по неплатежеспособности организации.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника - Центр, Эльга, 2001. – 512с.
3. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х томах. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 987с.
4. Васильева Н.С. Методические основы расчета оптимальной величины резервного остатка денежных средств организации // Вестник НГУЭУ. – 2012. – №3. – С.94 - 105.
5. Васильева Н.С. Резервный остаток денежных средств организации: бухгалтерский и финансовый подходы к определению понятия // Вестник НГУЭУ. – 2012. – №4. – С. 102 - 111.
6. Васильева Н.С. Резервный остаток денежных средств организации: понятие, необходимость формирования, методика расчета // Сибирская финансовая школа. – 2013. – №2. – С. 102 - 111.
7. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
8. Росс С. и др. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 720 с.
9. www.cbr.ru

© Н.С.Васильева, 2016

УДК 658.114

В.П. Гарникян

студент 2 курса факультета ВШМБ

В.Е. Власенко

студентка 2 курса факультета Экономики и управления

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Принято считать, что предпринимательство – это экономическая деятельность, осуществляемая на свой страх и риск, направленная на получение некоей прибыли от

пользования нематериальными активами, продажами товаров, оказанием различного вида услуг и т.д. Стоит отметить, что слова бизнес и предпринимательство полностью синонимичны.

Малое предпринимательство – это не только деятельность юридического или физического лица, направленная на получение максимально возможной прибыли, но и соблюдение российского законодательства.

Какой же признак определяет предпринимательство как малое?

В ответ на этот вопрос можно выделить три признака, на основании которых можно отнести предприятие к малому.

Итак, первым признаком является небольшой рынок сбыта, который не позволяет тому или иному предприятию оказать влияние на объем реализуемого товара, а также его цену.

Под вторым признаком понимается правовая независимость, то есть предприятие находится под управлением собственника или партнерами - собственниками, которые соответственно контролируют данный бизнес.

Управление предприятием мы можем отнести к третьему признаку, так как оно предполагает, что собственник сам участвует в управлении малым предприятием и свободен от любого внешнего давления.

Цели, которые ставятся перед малым предпринимательством в Российской Федерации, достаточно масштабны и серьезны. К этим целям можно отнести инновационное развитие регионов страны, а также государства в целом, повышение качества уровня жизни людей в регионах страны, устойчивое формирование экономики в государстве.

Что касается значений малого предпринимательства в РФ, то их следует рассмотреть с различных точек зрения: управленческой; экономической; социальной; стратегической; экологической.

Главная черта управленческой трактовки малого предпринимательства заключается в рассмотрении малых форм предпринимательства с позиции заинтересованности социума в функциях существующих в экономике.

Экономическая точка зрения характеризует малое предпринимательство, как группу хозяйствующих субъектов, которые выполняют в экономике важные функции, поэтому их деятельность поощряется государством.

Социальное значение малого предпринимательства должно рассматриваться с двух точек зрения: с точки зрения увеличения числа налогоплательщиков и с точки зрения общественного развития, то есть снижения уровня преступности в стране, общему преодолению безработицы.

Если затрагивать экологическую составляющую малого предпринимательства, то она рассматривается с точки зрения роста налогооблагаемой базы

Стратегия развития малого предпринимательства рассматривается с точки зрения значения для развития государства в экономическом аспекте и с точки зрения создания новых рабочих мест и снижения уровня безработицы. На сегодняшний день мы можем наблюдать различные точки зрения в вопросе об отнесении предприятий к малому виду, но эти самые критерии должны определяться целями малого предпринимательства. Система этих целей должна быть интересна любым регионам Российской Федерации, государству и социуму в целом.

Цели, толкающие предпринимателя к открытию своего дела на конкретной территории, рассматриваются с точки зрения повышения благосостояния самого предпринимателя и членов его семьи, и именно эти мотивы толкают предпринимателя развивать свое дело в соответствующих социальных и экономических условиях.

Если сравнивать малое предпринимательство с крупным, то оно будет производить меньше продукции в абсолютном выражении. При выделении малого предприятия из более крупного с сохранением его профиля деятельности, численность работников не должно существенно измениться, исходя из этого, новые рабочие места не будут образовываться. В таком случае главной целью малого предпринимательства может быть только получение дополнительных налоговых льгот по налогообложению и небольшой поддержки государства. В таком случае, решение экологических и социальных проблем имеет не менее важное значение, чем составляющая малого предпринимательства.

Можно сказать, что стимулировав малое предпринимательство, мы решим проблему занятости, то есть важную задачу, стоящую перед малым предпринимательством, а движение к развитию малого инновационного предпринимательства способно увеличить занятость населения, остановить падение производственных сил.

Список использованной литературы:

1. Акимов О.Ю., Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 192 с.: ил.
2. Малый бизнес: Учебное пособие / кол. авторов; Под редакцией В.Я. Горфинкеля. - М.: Кнорус, 2012.
3. Прохорова В.В., Ключко Е.Н. Конкурентоспособность региональных экономических систем // Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. - 2015. - № 5 - 6 (140 - 141). - С. 43 - 46.

© В.П. Гарникян, В.Е. Власенко, 2016

УДК 332

К. э. н. В.А.Гладилин
доцент кафедры ЭУФП и ИТ СФ МПГУ.
Г.Ставрополь.
Gladilin@ro.ru

СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

В условиях трансформации общественно - экономических отношений и разработки новой экономической модели развития производительных сил, основанной на принципах экологической сбалансированности и устойчивости, особый интерес вызывает функционирование рекреационных территорий, которые выполняют оздоровительные функций в системе общественного развития. [5]

Функциональным ядром рекреационной территории является эколого - социально - экономическая система, обладающая территориально - функциональной целостностью, которая требует пространственно - экономического анализа функционирования и определения факторов, регулирующих процессы ее развития и трансформации.

В целом, систему факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий формируют две группы факторов: внешнего и внутреннего проявления. [1]

К внешним факторам регулирования устойчивого развития рекреационных территорий относят:

- государственные и мировые стандарты экологической политики, которые формируются на базе принципов устойчивого развития и с учетом особенностей осуществления экологической политики отдельными государствами и их сообществами;

- тенденции функционирования мирового и национального рынков рекреационных услуг, мониторинг которых позволит адекватно оценивать не только тенденции спроса на определенный тип курортно - оздоровительных услуг в целом, но и потенциальную заинтересованность в данных услугах конкретных курортов, емкость которых превысила или же приближается к предельно допустимому экологическому предложению.[5]

- приоритеты государственной политики социально - экономического развития, направленные на полноценное нормативно - правовое обеспечение устойчивого, экологически сбалансированного развития рекреационных территорий;

- осуществление инновационной, финансовой, инвестиционной политики государства.[2] Условия, на которых осуществляются привлечение инвестиций и предоставление кредитов на развитие курортно - рекреационной сферы способны существенно стимулировать ее развитие путем модернизации и строительства новых объектов санаторно - курортного обслуживания, развития рекреационных территорий в целом, а также аграрном производстве.[3]

К факторам внутреннего проявления относятся:

- степень обеспеченности рекреационных территорий природно - ресурсным потенциалом;

- отраслевая и территориальная структуры хозяйственного комплекса территории, оптимизация которой позволит сохранить высокие экологические стандарты окружающей среды наряду с высокими темпами социально - экономического развития территории. [6]

- стратегия развития рекреационных территорий, которая задает векторы развития рекреационной территории, формирует цели и задачи, позволяет находить компромиссные варианты решения конфликтных и противоречивых вопросов. [4]

Регулирование функционирования рекреационных территорий на основе принципов устойчивого, экологически сбалансированного развития, требует учета приведенных факторов в процессе разработки принципиально новых методик экономической оценки обеспеченности территорий природными рекреационными ресурсами и прогнозирования перспективного развития рекреационных территорий.[5]

Список использованной литературы:

1. Гладилин В.А. Совершенствование инструментально - технической базы управления в современной организации в сборнике: Модернизация экономики и управления П

Международная научно - практическая конференция. под общей редакцией В.И. Бережного; Северо - Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014. С. 57 - 58.

2. Гладилин В.А. Исследование информационной базы статистического анализа рынка туристско - рекреационных услуг региона // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 - 1 (65 - 1). С. 1099 - 1102.

3. Гладилин В.А. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательской деятельности в аграрном производстве (на материалах растениеводства ставропольского края) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставрополь, 2006

4. Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С.Е.. Некоторые проблемы и приоритетные направления развития туризма и рекреации КМВ // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. - 2015. - № 2 - (34). С. 13.

5. Гладилин В.А. Демографическая ситуация в российской федерации и ее регионах: факторы формирования и траектории развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 2 (34). С. 12.

6. Гладилин В.А. Стратегическое управление развитием экономики регионов. Kant. 2011. № 3.С4 - 6.

© В.А.Гладилин, 2016

УДК33

И.А. Гречухина

Экономический факультет МГУ

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РОССИИ И В МИРЕ

С начала XXI века в мировом энергетическом секторе наблюдается стремительный рост доли использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Это связано с потенциалом ВИЭ для ответа на целый ряд вызовов: экономических, демографических, экологических, в том числе климатических, а также технологических. За последние сорок лет численность мирового населения выросла с 4 до 7 млрд. человек, в то время как производство электроэнергии увеличилось на 250 % [1]. Согласно прогнозам Международного Энергетического Агентства, мировое производство электроэнергии возрастет с 22126 ТВтч в 2011 г. до 37000 ТВтч в 2030 г, то есть на 70 % [2]. Даже если реализовать весь потенциал повышения энергоэффективности, полностью покрыть увеличение спроса не удастся, поэтому наращивания новых мощностей не избежать, в том числе и в секторе ВИЭ.

Важным драйвером развития ВИЭ является задача глобального снижения выбросов парниковых газов, в частности диоксида углерода (CO₂). Это обусловлено тем, что одна из ключевых причин глобального изменения климата связывается с избыточным содержанием парниковых газов в атмосфере. В течение последних 20 лет интенсивность выбросов CO₂ от электроэнергетики сократилась всего лишь на 3,5 % : с 586 гCO₂ / кВтч в

1990 г. до 565 гСО₂ / квтч. в 2010 г. В то же время, в процессе своего жизненного цикла, технологии ВИЭ эмитирует в 10 - 120 раз меньше СО₂, чем газовые электростанции (самые чистые из традиционных технологий) и до 250 раз меньше, чем угольные [3]. В целом воздействие от ВИЭ на окружающую среду гораздо меньше, чем от традиционной энергетики. Большинство технологий ВИЭ не потребляют топлива во время эксплуатации и не используют исчерпаемые природные ресурсы. Для ВИЭ характерен минимальный риск техногенных катастроф, в отличие от традиционной генерации.

С 2011 г. ежегодно по всему миру вводилось в эксплуатацию более 100 ГВт новых мощностей ВИЭ. В результате этого прироста мощностей, к 2015 г. доля ВИЭ в общей электрогенерации превысила рекордные 22,8 % , из которых 16,6 % – это гидроэнергетика, в том числе крупная, а 4 % – солнечная и ветроэнергетика. За последние 10 лет инвестиции в новые мощности ВИЭ (не включая крупную гидрогенерацию) увеличились в 5 раз: с 40 млрд долл. в 2004 г. до 270 млрд долл. в 2014 г [4].

В период с 2009 по 2013 г. цены на солнечные фотоэлектрические модули снизились на 65 - 70 % , в результате чего соответствующие технологии достигли нового уровня конкурентоспособности: солнечная энергетика достигла сетевого паритета в Германии, Италии и Испании; ожидается, что в ближайшее время сетевой паритет будет достигнут во Франции и Мексике [5]. (Сетевой паритет – состояние равенства цены 1 квтч электроэнергии, полученной от ВИЭ, с ценой, доступной с использованием традиционной топливной энергетики). Существенное сокращение затрат наблюдалось также в отношении технологии ветрогенерации. В результате расширения рынка и роста конкуренции с 2008 г. стоимость ветротурбин снизилась на 30 % , в результате, средние капитальные затраты наземной ветровой генерации сократились на 18 % [6].

Также автономные энергетические системы на основе ВИЭ являются альтернативами централизованному энергоснабжению в развивающихся регионах, где доступ к электроэнергии затруднителен или невозможен [7]. В настоящее время более 1,3 млрд человек не имеют доступа к электричеству. Модульная, децентрализованная природа технологий ВИЭ позволяет приспосабливаться к локальным условиям и представлять широкий спектр услуг энергоснабжения, в зависимости от потребностей и покупательной способности конечного потребителя.

Важно отметить, что солнечная, ветровая, гидро, геотермальная энергия и энергия океана являются внутренними ресурсами страны, поэтому развитие ВИЭ может положительно отразиться на торговом балансе, если сокращение импорта энергоресурсов окажется больше, чем импорт технологий ВИЭ. Например, в 2010 г. в Испании внутреннее производство электроэнергии ВИЭ позволило сократить импорт ископаемых топливных ресурсов на 2,8 млрд долл. [8], в то время как в Германии в 2012 г. на импорте топлив удалось сэкономить 13,5 млрд долл. [9].

Во многих странах, в том числе и в России, политика поддержки ВИЭ предусматривает определенную степень локализации, что должно способствовать развитию внутреннего производства, созданию дополнительной добавленной стоимости и рабочих мест внутри страны. Кроме того, строительство новых мощностей ВИЭ является относительно более трудоинтенсивным (на МВт новой установленной мощности), по сравнению с традиционными генерирующими технологиями. Сектор ВИЭ уже является значимым

работодателем: в 2013 г. в нем было занято 6,5 млн. чел. без учета крупной гидроэнергетики [1].

Факторы развития возобновляемых источников энергии в России

Экономическая эффективность автономных энергосистем ВИЭ в регионах децентрализованного энергоснабжения. 70 % территории России находится в зоне децентрализованного энергоснабжения. Примерно 10–12 млн чел. не имеют доступа к электрическим сетям и обслуживаются автономными системами, работающими на дизельном топливе или бензине[21]. Ежегодно в эти районы завозят около 7 млн. т нефтепродуктов и свыше 23 млн т угля[16]. Себестоимость 1 кВт·ч электроэнергии даже на самых современных дизельных электростанциях в изолированных зонах сегодня в 5 - 10 раз выше[18], чем средняя отпускная цена электричества для населения (2–4 руб.). Бюджеты всех уровней вынуждены субсидировать дизельную генерацию. При существующих больших расстояниях между регионами затраты на транспортировку значительно увеличивают общую цену топлива. В результате, такие богатые возобновляемыми ресурсами территории, как Камчатка, Республика Тува и Республика Алтай, тратят более половины своего бюджета на топливо[10].

Энергодефицит в регионах централизованного энергоснабжения. Несмотря на то Россия в целом является экспортером углеводородного сырья, большая часть российских регионов производит меньше энергоресурсов, чем им необходимо. Таким образом, в зонах централизованного энергоснабжения, в первую очередь, в энергодефицитных районах, возникает проблема обеспечения гарантированного минимума энергоснабжения населения и производства[16]. Ситуация усугубляется проблемой доступа к сетям со стороны строящихся предприятий. В Московской, Ленинградской областях, Красноярском крае и ряде других энергодефицитных регионов предприятия вынуждены платить высокую цену за технологическое присоединение. В среднем 30 % заявок на технологическое присоединение не удовлетворяется [13].

Рост цен на рынке электроэнергии. Становлению рынка ВИЭ в России способствуют также и масштабные проблемы, с которыми в ближайшем времени столкнется российский ТЭК. Резкий рост цен на розничном рынке электроэнергии станет основным катализатором развития ВИЭ. За последние десять лет электроэнергия в России подорожала в три раза. Уже сегодня российские тарифы на электричество сравнимы или выше, чем в Великобритании, США, Франции. Ряд факторов свидетельствует о том, что темпы роста тарифов сохранятся в ближайшие годы. Этому способствует дорогостоящая программа модернизации единой энергетической системы, либерализация рынка электроэнергии, включение в тариф инвестиционной составляющей, отмена регулирования сбытовых надбавок на розничном рынке, отсутствие конкуренции на рынке генерации. Особую роль играет рост внутрисекторных тарифов на газ, которые по планам Правительства в ближайшие три - четыре года увеличатся в 2,5 раза. В такой ситуации потребителям малой и средней мощности все выгоднее становится полный или частичный отказ от централизованного энергоснабжения в пользу собственных генерирующих установок. В России начинает стихийно возрастать спрос на несетевую генерацию.

Экологический и климатический фактор развития ВИЭ. Развитие ВИЭ является одним из главных направлений международной политики в отношении борьбы с изменением климата. Мировое сообщество ждет от Российской Федерации, как от одного из

крупнейших мировых эмитентов ПГ, активных митигационных мер, в том числе мер, направленных на развитие отрасли возобновляемой энергетики. До сих пор Россия не продемонстрировала широкомасштабную и всеобъемлющую стратегию борьбы с изменением климата, равно как и не декларировала целей радикального сокращения выбросов, однако соглашалась и признавала общий вектор сокращения эмиссий ПГ, а также и необходимость декарбонизации энергетики и развития ВИЭ [14]. Даже если не включать в рассмотрение проблему изменения климата, нельзя не признать, что экологическая ситуация многих российских городов и регионов весьма неудовлетворительна. В этом контексте, декарбонизация энергетического сектора посредством развития ВИЭ является одним из перспективных путей улучшения экологической ситуации проблемных городов и регионов.

В заключение, хотелось бы упомянуть о таком немаловажном косвенном факторе развития ВИЭ, как предстоящий широкомасштабный вывод мощностей генерации, отработавших свой ресурс. Согласно данным Росстата, износ основных фондов в электроэнергетике России на конец 2014 г. составляет 47,6 %, при этом износ сетей в целом - 48,5 % [17]. По данным Минэнерго России, суммарный вывод мощностей в период с 2010 по 2030 гг. ожидается на уровне 67,7 тыс. МВт [20]. При благоприятных условиях развития электроэнергетики, рекомендуемый масштаб вывода мощностей составит 101,8 тыс. МВт. [15]. На фоне формирования новой технологической платформы развития энергетики, представляется уникальная возможность обновления основных фондов с использованием низкоуглеродных технологий, в том числе и технологий ВИЭ.

Источники

1. Rethinking Energy: Towards a new power system, IRENA, Abu Dhabi 2014 URL: <http://www.irena.org/rethinking/>
2. World Population Policies 2013 United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN DESA), UN, New York, p. 542
3. IPCC Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation, IPCC 2011.
4. Renewables 2015 Global Status Report, REN21 (Renewable Energy Policy Network for the 21st Century) 2015 URL: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>
5. REmap 2030: Renewable Power is Cost - Competitive, IRENA, Abu Dhabi 2014, Photovoltaic Grid Parity Monitor, Eclareon (2014) URL: www.eclareon.com/en/gpm/
6. Islam, M. R., S. Mekhilef and R. Saidur. Progress and recent trends of wind energy technology. Renewable and Sustainable Energy Reviews 21, 2013: 456 - 468.
7. International Off - grid Renewable Energy Conference: Key Findings and Recommendations, IRENA, Abu Dhabi 2013
8. Macroeconomic Impact of Renewable Energies in Spain, Deloitte and APPA (Spanish Renewable Energy Association) 2011, www.appa.es/descargas/APPA2011web.pdf
9. News release, 05.07.2013, BMU (Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit) 2013, available in German: www.bmu.de/bmu/presse-reden/pressemitteilungen/pm/artikel/altmaier-und-roesler-buergerdividende-soll-netzausbau-beschleunigen-undbreitereakzeptanz-fuer-die-energieuende-schaffen/

10. Возобновляемая энергетика в России: от возможности к реальности. ОЭСР / МЭА, 2004 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.iea.org/media/translations/russian/RenewRussian2003.pdf>

11. Глобальная энергетика. Энергоэффективная автономная энергоустановка нового поколения [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ekotech.narod.ru/rbe_new/power_plant/page01.html

12. Давыдова А. Безденежный климат. "Коммерсантъ" от 19.06.2015 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2751818>

13. Егоров И. Современное состояние и потенциал развития биогазовой энергетики в России. Выпуск 2 «Возобновляемые источники энергии». Русско - немецкое бюро экологической информации (Русско - немецкий обмен) Берлин. 2013. С. 7–15.

14. Заявление спецпредставителя Президента России по вопросам климата Александра Бедрицкого. Информационный портал президента России. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/administration/19598>,

15. Кожуховский И.С. «Генеральная схема размещения объектов энергетики до 2030 г.» - Презентация, 23 ноября 2010 г.

16. Кожуховский И.С. Концепция развития электроэнергетической и теплоснабжающей инфраструктуры в Российской Федерации на основе когенерации и распределенной энергетики. Международный форум Smart grid & Metering. Интеллектуальные сети и системы измерений. Генеральный директор ЗАО «АПБЭ» Презентация. 15 ноября 2012 г.

17. Основные фонды. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#

18. РусГидро: будущее энергетики связано с возобновляемыми источниками энергии. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://aenergy.ru/1873>

19. Рынок на Дальнем Востоке невозможен по объективным причинам». Интервью с Главой «РАОЭС Востока» Сергеем Толстогузовым "Коммерсантъ" от 06.08.2014 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2539628>

20. Сайт Министерства энергетики РФ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/vie/>

21. Счетчик крутится слишком быстро. «Эксперт» №47 (636) 01 дек 2008

© И.А. Гречухина, 2016

УДК 339.98

К.Ю. Добрин

к.с.н., доцент каф. «Менеджмент организации»
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина
г. Саратов, Российская Федерация

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

В последние годы все чаще приходится сталкиваться с негативными процессами глобализации. Это происходит в таких первостепенных сферах жизнедеятельности человека как политика, культура и конечно экономика. Остановимся на противоречиях, существующих в глобальном мире и глобальной экономике.

Визитной карточкой глобализации стали такие процессы как интернационализация мирового хозяйства и международного капитала, международная торговля и международное разделение труда. Эти процессы разворачиваются, прежде всего, между промышленно развитыми странами и охватывают развивающиеся страны лишь отчасти и касаются в основном их исполнительской функции. Таким образом, укрепляются позиции экономически развитых стран. Развивающиеся же становятся не субъектами, а объектами глобализации. Почему так происходит? Глобальные фирмы развитых стран рассматривают мир как единое целое, в котором стираются национальные различия и предпочтения, происходит стандартизация потребления. Продукция таких корпораций как Mars, Siemens, Sony, Samsung, IBM и множества других продается во всех странах мира. Международные стандарты качества продукции, систем управления (TQM, CPI, TQC, ISO 9000), введенные западными странами устанавливают планку конкурентоспособности всем остальным. Такое положение приводит к увеличению масштабов распространения кризисных явлений в мире. Одной из важных причин этого является дисбаланс между предложением товаров / услуг и спросом на них. Но если до XIX века подобные кризисы были локальными и затрагивали отдельные страны и регионы, то с развитием внешней торговли и укреплением кооперационных и финансовых отношений масштабы кризисов стали расти как снежный ком. При этом, несмотря на продолжительный срок развития рыночной экономики на Западе, все механизмы по предотвращению кризисных явлений оказываются бесполезны. Кризисы можно прогнозировать, можно пытаться минимизировать их последствия, но избежать их нельзя. Крупнейшими экономическими кризисами последних двадцати лет стали следующие: в 1994 г. – Мексиканский кризис; в 1997 г. – Азиатский кризис; в 1998 г. – Российский кризис; 2008 г. – Мировой финансовый кризис.

Возникновение кризисов в большей степени связаны с экономикой и финансовой политикой США, а также ряда других развитых стран Западной Европы. Когда иностранный капитал стал проникать в жизненно важные сферы экономической деятельности разных стран, особую актуальность приобретает вопрос финансовой безопасности государств.

Если обратиться к статистике, то в США кризисы наступали с интервалом в 14 лет; в Японии – 8; ЕС и Англии - 13,5; Ю. Корея – 11; России - 6,5; Бразилии, Аргентине, Турции – 9; Мексике - 14 лет. Таким образом, в развивающихся экономиках, периодичность наступления кризисов составляет - 6,7 лет, в развитых - 12,6 лет [3, с.9]. Приведенные данные подтверждают большую надежность и стабильность развитых экономик. Однако кризиса не может избежать ни развитая, ни развивающаяся экономика.

Что касается глобальной финансовой среды, то она сформировалась в начале 80 - х гг. XX в. и прошла 4 этапа своего развития. Первый этап - 1980 - е гг. - характеризовался представлениями о едином эмиссионном центре на базе доллара США. Возникновение ЕС и евро как нового центра силы в геоэкономике привели ко второму этапу (1990 - е гг.) эволюции глобализации.

Новый этап был связан с увеличением роли международных рынков в качестве регуляторов национальных рынков, появлением первых кризисов глобальных финансов, возникновением противоречий между “национальным” и “глобальным”.

Третий этап сформировался после событий 11 сентября 2001 г. и характеризуется обострением вышеназванных противоречий и острым конфликтом субцивилизаций.

Глобальная экономика вошла в четвертый этап своего развития в ходе глобального финансово - экономического кризиса 2008 - 2009 гг., который до предела обострил глубинные противоречия между развитыми и развивающимися экономиками. Их разрешение лежит в направлениях дедолларизации и деглобализации мировой экономики, создания ее новой архитектуры, смены лидера в глобальной экономике и финансах[4, с.142].

Известный финансист Дж. Сорос сегодня скептически относится к возможностям мировой финансовой системы поддерживать жизнеспособный баланс в мировом экономическом сообществе. По его мнению, миру предстоит отказаться от сложившихся теоретических конструкций в виде гипотезы эффективного рынка и теории рациональных ожиданий, поскольку экономические теории ввели в заблуждение регуляторов рынка и финансистов, разрабатывавших синтетические финансовые инструменты и количественные системы управления риском, и сыграли такую важную роль в обвале рынков. Мировые финансы нуждаются в новом «шерифе», так как практически неограниченная свобода финансовых рынков привела не просто к кризису, а к концу эпохи [1, с.386]. В связи с этим, возникает необходимость формировать новые, прежде всего, экономические и финансовые механизмы, а также политические правила игры, актуальность которых лишь возрастает по мере усиления кризисных тенденций в мире.

В настоящее время в мире насчитывается более 100 экономических объединений, в которых используются национальные и региональные валюты. Сейчас введены и также планируется ввести ряд таких валют как: амеро (североамериканский доллар для США, Мексика, Канада; универсальный доллар суверенных государств (Universal Sovereign National Dollar, USNS) на территории амеро, но с большими функциями и использованием странами неамериканского континента; латино, объединяющий денежные единицы стран Союза южноамериканских наций; сукре, вступивший в оборот с 1 января 2010 г. в расчетах с Кубой и Венесуэлой, а в дальнейшем с присоединением Эквадора и Парагвая; ЭКО или афро - в странах Африканского союза в 2021 г. (или 2028 г.); халиджи, или джуман, или динар Залива - в странах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива - в 2013 - 2015 гг.; азио - в странах Азии; АМУ (Asian monetary unit) – виртуальная корзина валют, отражающая колебания валют 13 стран азиатского региона, разработанная в 2006 г. и др.[2, с.16]. Таким образом, налицо существование предпосылок для изменения мировой финансовой архитектуры. На смену прежним устойчивым точкам опоры финансовой стабильности должны прийти новые источники глобальных финансовых ресурсов.

Список используемой литературы

1. Сапрыкина В.Ю. Стратегические направления включения России в процессы глобализации в посткризисный период развития мировой экономики // Экономические науки. 2011. № 5. С. 386.
2. Хмыз О.В. Валютный компонент мировой финансовой архитектуры // Банковское дело. 2011. № 10. С. 16.
3. Шавчуков В.М. Иностранные инвестиции в глобальной экономике сквозь призму теорий экономического цикла // Экономические науки, август. 2015. С.9.
4. Шавчуков В.М. БРИКС в системе глобальных финансов: десять лет спустя (2005 - 2015) // Экономические науки, июнь, 2015. С.142.

© К.Ю. Добрин, 2016

А. И. Долгоруков

студент 4 курса

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

Научный руководитель: **Т. И. Черкасова**

доцент каф. Бух. учета, аудита и эк. безопасности

Экономический факультет

Поволжский государственный технологический университет

г. Йошкар - Ола, Россия

К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Развитие рыночной экономики требует активного привлечения капитала в промышленный и банковский сектор. Инвесторы капитала заинтересованы в достоверности бухгалтерской финансовой информации, предоставляемой компаниями, которая подтверждается аудиторским заключением. Поэтому с развитием рынка возрастает ответственность аудиторов и саморегулируемых аудиторских объединений перед инвесторами и другими внешними пользователями финансовой отчётности организации за выражение независимого мнения о ее достоверности.

Объективность выражения мнения гарантируется проведением аудита в строгом соответствии с федеральными стандартами аудиторской деятельности, и соблюдением профессиональной этики аудиторов (этических норм).

Этические нормы в ряде стран были закреплены в так называемые этические кодексы аудиторов. Первым правила этического поведения аудиторов принял Американский институт сертифицированных публичных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) в 1905 г. В 1996 г. Международной федерацией бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC) был принят Профессиональный кодекс этики и поведения аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, в котором определены моральные и нравственные ценности, а также обязательные к исполнению этические нормы поведения аудиторов. IFAC – всемирная профессиональная организация представителей бухгалтерской профессии, основанная в 1977 г.

Первый «Кодекс профессиональной этики аудиторов» в России был разработан на основе Кодекса IFAC и утверждён общим собранием Аудиторской палаты России 4 декабря 1996 г. В дальнейшем он был одобрен Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов РФ и рекомендован для использования после официальной публикации. Новая редакция Кодекса была принята Советом по аудиторской деятельности 22 марта 2012 г. (протокол № 4) и вступила в действие 1 января 2013 г.

Кодекс – свод правил поведения, обязательных для соблюдения аудиторскими организациями, аудиторами при осуществлении ими аудиторской деятельности. В нем говорится о том, что отличительной особенностью аудиторской профессии является признание и принятие на себя обязанности действовать в общественных интересах. Поэтому ответственность аудитора не исчерпывается исключительно удовлетворением

потребностей отдельного клиента или аудиторской организации. Действуя в общественных интересах, аудитор должен соблюдать и подчиняться требованиям профессиональной этики аудитора.

Структура кодекса состоит из двух разделов: «Основные принципы этики и концептуальный подход к их соблюдению» и «Применение концептуального подхода к соблюдению основных принципов этики в конкретных ситуациях».

Описанные в первом разделе правила устанавливают единые цели и основные принципы проведения аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности, которые аудиторская организация и индивидуальный аудитор обязаны соблюдать.

Целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ.

При выполнении своих профессиональных обязанностей аудитор должен руководствоваться следующими этическими принципами:

- независимость;
- честность;
- объективность;
- профессиональная компетентность и добросовестность;
- конфиденциальность;
- профессиональное поведение.

Аудит призван обеспечить разумную уверенность в том, что рассматриваемая в целом финансовая (бухгалтерская) отчетность не содержит существенных искажений. Понятие разумной уверенности - это общий подход, относящийся к процессу накопления аудиторских доказательств, необходимых и достаточных для того, чтобы аудитор сделал вывод об отсутствии существенных искажений в финансовой (бухгалтерской) отчетности, рассматриваемой как единое целое. Понятие разумной уверенности применяется ко всему процессу аудита.

В то время как аудитор несет ответственность за формулирование и выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, ответственность за подготовку и представление отчетности несет руководство аудируемого лица.

Во втором разделе Кодекса не описываются все обстоятельства и взаимоотношения, которые могут встретиться аудитору и которые могут создать угрозу нарушения основных принципов этики. Поэтому аудитор должен сам внимательно анализировать такие обстоятельства и взаимоотношения.

Угрозы влияют на полноту, обоснованность и непредвзятость мнения аудитора, т.е. приводят к возникновению конфликта интересов. Конфликт интересов – это ситуация, при которой заинтересованность аудитора может повлиять на его мнение о достоверности отчетности аудируемого лица. Кодекс выделяет пять видов угроз возникновения конфликта интересов: личная заинтересованность, самоконтроль, заступничество, близкое знакомство и шантаж.

Таким образом, необходимо отметить, что соблюдение профессиональных этических норм при проведении аудита и формировании аудиторского мнения о достоверности бухгалтерской финансовой отчетности является обязанностью и высшим долгом каждого аудитора и сотрудника аудиторской фирмы, основой формирования системы внутреннего

контроля качества аудиторских услуг. Только в условиях соблюдения этики поведения аудиторов можно рассчитывать на доверие внешних пользователей к аудиторскому мнению, и как следствие – реализации миссии аудиторской деятельности.

Список использованной литературы:

1. Герасимова Л.Н. Профессиональные ценности и этика бухгалтеров и аудиторов. Учебник / Л.Н. Герасимова. – М.: Юрайт, 2014. – 318 с. – ISBN 978 - 5 - 9916 - 3731 - 2
2. Кодекс профессиональной этики аудиторов (одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол № 4) (ред. от 27.06.2013).
3. Федеральный закон от 30.12.2008 г. N 307 - ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. от 01.12.2014).

© А. И. Долгоруков, Т. И. Черкасова, 2016

УДК 332.1

Т.А.Зайцева

к.п.н., профессор кафедры туризма,

А.В.Шумкова

магистрант направления подготовки Туризм,

ФГБОУ «Московский государственный институт культуры»,

г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТСКИХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ Г. СОЧИ)

Проводимый в России курс перевода национальной экономики на инновационный путь развития для решения социально - экономических задач и роста уровня жизни регионов, должен быть ориентирован не только на максимальное и эффективное использование передовых методов организации и управления производством: сегодня необходимо широко использовать природные ресурсы России, приумножать ее роль на мировых рынках наукоемкой продукции, вовлекать в инновационный процесс другие возможности страны, пока еще слабо задействованные в социально - экономическом развитии государства.

Одним из таких потенциальных ресурсов в России, имеющих масштабное экономическое и социальное значение для ее будущего развития, является туристский бизнес. Известно, что многие страны мира, такие как Испания, Кипр, Турция, Греция, Италия, Чехия, Австралия и др., до 30 - 50 % своих доходов от внешнеэкономической деятельности зарабатывают в русле этого бизнеса [4,с.2].

Туристская деятельность связана с разными сторонами жизни современного общества: социально - экономической, сервисной, рекреационно - оздоровительной, культурно - досуговой, воспитательной, образовательной, просветительной, социально - защитной, способствующими социализации разных возрастных групп населения [2, с.221].

Россия с ее богатым потенциалом природно - климатических условий и достигнутым уровнем развития туризма крайне слабо использует этот ресурс в данной области. Это

относится и к тем регионам, которые заслуженно получили репутацию высокоорганизованных и эффективных туристских комплексов[7, с.12].

Концепции федеральных целевых программы развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации предполагают создание благоприятных условий для устойчивого развития туризма с целью оздоровления экономики России, дальнейшего экономического роста за счет формирования современного эффективного конкурентоспособного туристского рынка и подготовки высококвалифицированных кадров [1, с.39].

В современных условиях для большинства туристских комплексов жизненно важной стала не проблема расширения их деятельности и выход на новый уровень обслуживания, а проблема сохранения самих комплексов. В еще большей мере оказались нерешенными многие методологические, законодательно - нормативные, практические аспекты их деятельности на макроуровне, определяющие задачи будущего развития туристской отрасли в стране. Данные задачи должны решаться на основе разработки и реализации инновационной стратегии развития туристской отрасли в стране.

Методологические подходы к решению проблемы формирования и развития туристских комплексов заложены в исследованиях А. Гранберга, Г. Гутмана, В. Лексина, Н. Лариной, М.Никитенко, Б.Орлова, С.Хурсевича, В.И. Азара, А.М. Бабича, Ю.К. Байназарова, Ю.А. Веденина, П.Г. Дегтярева, Е.В. Егорова, Е.Н. Жильцова, И.В. Зорина, Г.А. Карповой, В.А. Квартальнова, А.Л. Лесника, Г.А. Папиряна, И.А. Рождественской, Т.П. Розановой, А.Д. Чудновского и др. Данный вопрос также исследовали зарубежные авторы: Р.А. Брайлефа, Дж. Боуэна, К. Дженкинса, Х. Ламперта. Вместе с тем, системный анализ и синтез результатов разнородных исследований с учетом региональной специфики реформирования экономики сохраняет высокую степень актуальности и создает необходимые предпосылки повышения эффективности осуществления государственной региональной политики и выработки инновационной стратегии формирования и использования экономического потенциала региона. [3,с.4.]

Изучение инвестиционных процессов в развитии туризма являлось предметом исследования многих российских и зарубежных ученых. Среди отечественных авторов, занимающихся формированием научной основы инвестиционной деятельности, следует отметить исследования С.И. Абрамова, В.С. Барда, В.П. Иваницкого, И.В. Игошина, Л.Л. Игониной, А.Б. Крутика, Е.И. Мельниковой, В.М. Рябова, Ф.С. Тумусова, В.В. Шеремета, и др. Значительный вклад в развитие основ инвестиционной деятельности внесли зарубежные ученые, экономисты, среди которых У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли, Д. Сакс, Ф. Ларрен, Кэмпбэлл Р. Макконелл, Стэнли Л. Брю и др. [7,с.5].

Очевидно, что анализ и разработки стратегии инновационного развития всей туристской отрасли целесообразно выполнить на примере конкретного региона и сделать выводы и рекомендации по рассматриваемой проблеме [5, с.12]. В стратегии инновационного развития туристского комплекса города - курорта Сочи, а также отрасли в целом, должны найти отражение огромный материальный и интеллектуальный потенциал, созданный в связи с проведением Всемирной Зимней Олимпиады «Сочи 2014».

Учитывая изложенное, выбранная тема исследования представляется весьма актуальной и значимой.

В качестве примера целесообразно рассмотреть туристский комплекс, подготовленный для проведения Зимней Олимпиады «Сочи 2014». Всего было создано 800 объектов

капитального строительства. Большая часть потраченных средств - это государственные расходы (бюджет, займы госбанков и госгарантии) доходов от внешнеэкономической деятельности зарабатывают в русле этого бизнеса [4].

Предполагалось, что после проведения Зимней Олимпиады «Сочи 2014», построенные объекты будут активно использоваться и привлекут большое количество туристов, что приведет к увеличению туристского потока в данный регион, и, как следствие, развитию внутреннего туризма. Однако, многие эксперты утверждали, что после проведения Олимпиады, данный туристский комплекс будет функционировать лишь в качестве объекта туристского показа.

В связи с этим, в рамках нашего исследования был проведен анализ запланированного постолимпийского использования объектов туристского комплекса города Сочи.

В Прибрежном кластере располагались 6 главных спортивных объектов: стадион «Фишт», ледовая арена «Шайба», ледовый дворец «Большой», конькобежный центр «Адлер - Арена», дворец зимнего спорта «Айсберг» и керлингвый центр «Ледяной куб».

В Горном кластере были построены горнолыжный центр и экстрим - парк «Роза Хутор», комплекс «Лаура», санно - бобслейная трасса, а также комплекс для прыжков с трамплина. [6]

Во время Олимпиады дворец зимнего спорта «Айсберг» принимал соревнования по шорт - треку и фигурному катанию. После Олимпиады данный комплекс предполагалось переоборудовать в велотрек. В декабре 2014 года здесь проходил чемпионат России по фигурному катанию. На тренировочных аренах «Айсберга» были организованы массовые катания на коньках, сборы и соревнования по шорт - треку. [4]

В период Зимней Олимпиады «Сочи 2014» на восьмьтысячной «Адлер - Арене» проводились соревнования по конькобежному спорту. В постолимпийский период, в апреле 2014 года здесь состоялся матч женской теннисной сборной России в Кубке федерации, а в сентябре – открыта детская академия тенниса. [8]

Сочинский Олимпийский стадион «Фишт» вместимостью 40 000 зрителей был построен в 2013 году. Здесь прошли церемонии открытия и закрытия Игр. На данном стадионе пройдут матчи Чемпионата мира по футболу в 2018 году, для организации которого он в настоящее время закрыт на реконструкцию. Ледовый дворец «Большой» и Ледовая арена «Шайба» находятся в едином здании, перекрытом сферическим куполом. После проведения Олимпиады Ледовый дворец «Большой» стал домашней ареной новой команды КХЛ ХК «Сочи», в декабре 2014 года здесь проходил этап хоккейного евротура – Кубок Первого канала, а в января 2015 года – «Матч звезд КХЛ». Ледовая арена «Шайба» - редкий олимпийский объект, строившийся частным инвестором исключительно за свой счет. После Олимпиады ее предполагалось перевезти в другой регион. В результате, на базе спорткомплекса создан Всероссийский детский спортивно - оздоровительный центр, функционирующий по настоящее время, открытие которого состоялось летом 2014 года. [9]

«Ледяной куб» - единственная в России отдельно стоящая постройка для керлинга. Как и большинство других крупных объектов, была построена в 2012 году. Вместимость центра - порядка 3000 зрителей, для спортсменов есть четыре дорожки. На данный момент активно используется Федерацией керлинга России. Здесь проходят сборы национальных и

юниорских команд, чемпионаты и Кубки страны. В самом маленьком из дворцов Олимпийского парка открыт музей Игр - 2014. [4]

Горнолыжный центр «Роза Хутор» и экстрим - парк с аналогичным названием имеют общую протяженность трасс в 9 км. Центр популярен у любителей горных лыж во время новогодних каникул. Экстрим - парк «Роза Хутор» после Олимпиады фактически перестал функционировать, поскольку поддерживать в рабочем состоянии трассы для сноуборда и фристайла без соревнований не имеет смысла. В постолимпийский период, в ноябре 2014 года на асфальтированных дорожках «Розы Хутора» прошли соревнования по лонгборду. В январе 2015 года здесь были организованы катания для сноубордистов - любителей. [4]

Особый предмет гордости организаторов Игр - 2014 – комплекс соревнований по лыжным гонкам и биатлону «Лаура». Включает два отдельных стадиона и две отдельные системы трасс для лыжников и биатлонистов общей протяженностью 15 км. После проведения Олимпиады здесь регулярно тренировались молодежные сборные России по биатлону, в августе 2014 года прошел чемпионат России по лыжероллерам. В рамках празднования годовщины старта Игр - 2014 на «Лауре» прошел массовый лыжный забег.

Центр санного спорта «Санки» предназначен для соревнований по бобслею, скелетону и санному спорту. Эта трасса уникальна тем, что, во - первых, на сегодняшний день она является самой протяженной в мире (1814 метров), а во - вторых, на ней созданы контруклоны – для контроля скорости, что повышает уровень безопасности спортсменов. На данный момент это один из самых загруженных постолимпийских объектов. Осенью 2014 года здесь проходили чемпионаты России по санному спорту, бобслею и скелетону, а 14 - 15 февраля 2015 года – Кубок мира - 14 / 15 по бобслею и скелетону. В конце февраля 2015 года проведен этап Кубка мира по санному спорту, совмещенный с чемпионатом Европы. На 2017 год здесь запланирован бобслейный чемпионат мира, а в будущем сочинские этапы Кубка мира могут быть включены в международный календарь на постоянной основе.

На территории комплекса «Русские Горки», построенного для прыжков с трамплинов на северном склоне хребта Аибга, по окончании Игр - 2014 создали тренировочный центр. Здесь прошли сборы команды России и летний чемпионат страны.

По данным пресс - службы горнолыжного курорта «Роза Хутор», с начала 2015 года горные курорты города Сочи посетило на 75 % туристов больше, чем годом ранее. А нагрузка отелей увеличилась в два раза. [6]

С 1 июня по 10 ноября 2015 года курорт посетили 750 тысяч гостей. Это больше, чем в зимнем сезоне 2014 - 2015 гг. – здесь побывали 600 тысяч туристов, и на 75 % больше, чем летом прошлого года. Всего же за постолимпийский 2015 год курорт принял более 1 350 миллиона посетителей. Стоит отметить, что в 2015 году турпоток в Сочи поставил рекорд за последние 15 лет, на курорте побывали 4,7 миллиона туристов, что на 6 % больше, чем за аналогичный период 2014 года. Только за летние месяцы курорт посетили 3 миллиона туристов. [9]

Таким образом, строительство туристского комплекса в г. Сочи, а также проведение Олимпиады «Сочи 2014» послужило дополнительным стимулом к развитию туризма в регионе, а именно: увеличению туристского потока, росту числа проводимых мероприятий в экономической сфере - Международный Инвестиционный Форум «Сочи - 2015», спортивной - Формула - 1 Гран При России в 2014, 2015 годах, культурной - XXV и XXVI

Открытый российский кинофестиваль «Кинотавр» в 2014, 2015 годах; Международный конкурс молодых исполнителей «Новая Волна» в 2015 году.

В соответствии с планом мероприятий на текущий год, эксперты прогнозируют значительный рост туристского потока и в 2016 году.

Список использованной литературы:

1. Барзыкин Ю.А. Актуальные вопросы развития туристической индустрии в России // Материалы международной научно - практической конференции «Роль туризма в модернизации экономики российских регионов». Петрозаводск - Кондопога, 8 - 10 июня, 2010 г. - С.38 - 41.

2. Грибкова Г.И., Зайцева Т.А. Проектная деятельность как средство формирования профессиональной компетентности бакалавров туризма // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств, 2015. №4 (66). – С.218 - 224.

3. Демерчан Н. С. Формирование направлений развития г.Сочи на основе комплексной оценки соответствия туристским центрам мирового уровня: Автореф...дисс. канд.экон.наук. — Сочи: Соч.гос.ун - туризма и курортн.дела, 2011— 26 с.

4. Департамент Олимпийского наследия // <http://www.olympdep.ru/> (дата обращения 22.01.2016.)

5. Зайцева Т.А. Проблемы взаимодействия традиции и новации в контексте изучения многообразия культурного опыта (региональные и локальные измерения // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. - №1.С.11 - 13.

6. Интернет - журнал о городе Сочи // <http://www.sochi.scapp.ru/> (дата обращения 22.01.2016г.)

7. Камилова З.М. Механизм формирования интегрированной системы управления устойчивым развитием регионального туристского комплекса: Автореф...дисс. док - ра экон.наук — Махачкала: НОУ ВПО «Институт финансов и права»,2011. — 20 с.

8. Курорты Краснодарского края / Департамент комплексного развития курортов и туризма Краснодарского края // <http://www.kurortkuban.ru/> (дата обращения 22.01.2016.)

9. Национальный туристический портал // <https://russia.travel> (дата обращения 22.01.2016г.)

10. Постановление № 157 от 23.01.2015г. Об утверждении муниципальной программы «Подготовка и проведение событийных мероприятий на постолимпийских площадках г. Сочи 2015 - 2017 гг.» [Электронный ресурс][http://base.consultant.ru/ regbase / cgi / online. cgi?req=doc;base=RLAW177;n=130119](http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW177;n=130119) (дата обращения 20.01.2016)

© Зайцева Т. А., Шумкова А.В., 2016

УДК 659

Н.С. Полусмакова, к.э.н., доцент
А.Ю. Заровный, студент ИУРЭ, ВолГУ
Г. Волгоград, Российская Федерация

ВИРТУАЛЬНЫЕ РЫНКИ В ОРГАНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Возрастающая роль информации и ее материальной основы в информационной экономике вызвала к жизни принципиально новое явление – виртуальные рынки.

Виртуальные рынки информационных услуг преодолевают существенные недостатки реальных рынков в плане снижения неопределенности и более равномерного доступа к информации. Изменение условий хозяйствования организаций в информационной экономике при экспоненциально нарастающем объеме информации и глобальном внедрении коммуникационных технологий; превращение информации, отражающей знания, в важнейший нематериальный фактор производства; возникновение виртуального бизнеса предполагают соответствующее управление деятельностью в новой экономике. Повышение доли и значимости виртуальных рынков в России обуславливает необходимость обобщения информации о роли виртуальных рынков и электронных торговых площадок в системе социально - экономического развития. С экономической точки зрения Интернет в современное время является одной из крупнейших площадок для ведения бизнеса, покупки/продажи, оказания услуг и т.д. во всем мире, и в России в частности. По данным исследований Фонда Общественное Мнение уже на минувший 2014 год интернетом среди взрослого населения России пользуется 59 % или 68,7 млн. человек. Хотя бы раз в сутки в Сеть выходят порядка 48 % (56,3 млн. человек), а приходилось когда-либо пользоваться интернетом 66 % россиян. (К сравнению, в 2000 году таких было всего 4 %). Причем аудитория интернета в России постоянно растет – темпы роста активной ее части гораздо выше темпов роста аудитории в целом. Важной особенностью можно считать и то, что 48 % пользователей интернета являются жителями сел и малых городов, что говорит о том, что интернет распространяется повсеместно. Это связано с улучшением IT - технологий в первую очередь. Пользователи Сети проводят в ней ежедневно в среднем 121 минуту.²¹



Рис. 1. Структура интернет - рынка электронной коммерции России²²

Виртуальный рынок – это система, оказывающая влияние на все бизнес - процессы в экономике, характеризующаяся существенным увеличением скорости бизнес - операций посредством минимизации значения расстояния и времени. Так же как и обычный рынок, он состоит из участников (покупателей, продавцов, посредников), продуктов (товаров и услуг) и процессов (взаимодействие между участниками купли - продажи и иных видов рыночной деятельности), присутствующие как реально, так и опосредованно, через среду, основанную на информационных и телекоммуникационных технологиях. Например, продукт, как элемент рынка, может присутствовать как реальный товар (материальный), так

²¹ Источник: отраслевой доклад "Интернет в России. Состояние, тенденции и перспективы развития" Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям

²² Источник: PБК.Research

и представленный в цифровом формате данных (программный продукт или оказанная посредством Интернета услуга) в процессах купли - продажи.

Общую характеристику виртуальных рынков можно представить следующим образом (табл. 1).

Таблица 1.
Характеристики виртуальных рынков

Классификационный признак	Виды рынков
Масштаб функционирования	Глобальные; Национальные; Региональные.
Уровень специализации	Специализированные; Универсальные.
Характер участников	Реальные участники, которые существуют и вне электронных сетей; Виртуальные участники, не осуществляющие свою деятельность вне электронных сетей.
Виды товаров и услуг	Материальные (имеющие вещную природу) Информационные: а) услуги; б) объекты интеллектуальной собственности.

На виртуальном рынке, как и в классическом рынке, принято выделять следующие основные модели взаимодействия участников рынка:

1. Business to Business (B2B – «Бизнес для Бизнеса») – операции на рынке происходят между юридическими лицами (компании и организации), которые осуществляют продажи друг другу.

2. Business to Consumer (B2C – «Бизнес для Потребителя») – в качестве продавца выступает юридическое лицо, а в качестве покупателя – физическое. Организации продают товары и услуги индивидуальным потребителям и домохозяйствам.

3. Business to Government (B2G – «Бизнес для Государства») – происходит взаимодействие юридического лица и государственных или административных структур.

4. Government to Everybody (G2E – «Государство для Всех») – государственные органы и административные структуры предоставляют юридическим и физическим лицам необходимые услуги и информацию.

5. Consumer to Consumer (C2C – «Потребитель для Потребителя») – термин, обозначающий схему электронной торговли конечного потребителя с конечным потребителем, при которой покупатель и продавец не являются предпринимателями в юридическом смысле этого слова.

Организацию каждой модели взаимодействия на виртуальном рынке можно представить в виде таблицы (табл. 2)

Таблица 2

Современная структура виртуального рынка: модели взаимодействия²³

Модель	Взаимодействие	Организационные формы
B2B	Продажа товаров и услуг другому предприятию	1. Web - витрины 2. Электронные вертикальные рынки 3. B2B сообщества 4. Межотраслевые B2B порталы 5. B2B аукционы B2B электронные биржи
B2C	Реализация товаров и услуг конечному потребителю	1. Web - витрины 2. Розничная электронная торговля, виртуальные молы 3. Продажа online услуг 4. Торговля по электронным каталогам
B2G	Взаимодействие между предприятиями и органами власти	Внеконкурсные правительственные закупки
G2E	Предоставление государственными структурами услуг и информации физическим и юридическим лицам	Порталы ветвей власти
C2C	Продажа товаров одним потребителем другому конечному потребителю	Электронные аукционы индивидуальных потребителей
C2B	Влияние потребителя на установления уровня цен	Обратные электронные аукционы

Так же как и в традиционном бизнесе, основные участники виртуального рынка – поставщики и потребители товаров и услуг, с обязательным наличием корпоративной информационной системы, которая поддерживает основные бизнес - процессы, имеет мощную подсистему выхода в Интернет, для реализации задач электронного бизнеса. Для реализации тех же функций создаются корпоративные порталы (EIP – Enterprise Information Portal). Они предоставляют сотрудникам, клиентам и партнерам доступ к информационным ресурсам предприятия, куда относятся поисковые системы, электронная почта или электронная доска объявлений, системы заказа и контроля над выполнением.

Виртуальный рынок обеспечивает возможность осуществления многих направлений бизнеса: покупок, продаж, сервисного обслуживания, проведения маркетинговых исследований путём использования компьютерных технологий и их производных.

²³ Источник: - Новичков Д.А., Извозчикова С.А. "Характеристика и структура электронного рынка" (Оренбургский филиал ИЭ УрО РАНг. Оренбург, Россия)

Система электронной коммерции строится на различных торговых подсистемах (площадках). Отдельную роль на виртуальном рынке выполняют электронные торговые площадки (e - marketplaces). Они обеспечивают поставку информации поставщикам и потребителям и предоставление различных сервисов. Такие площадки активно развиваются в настоящее время.



Рис. 3. Структура торговой площадки²⁴

С помощью Интернета представляется возможным открыть отличные возможности для осуществления продажи и приобретения товаров и услуг, и такие возможности можно расширить благодаря развитию "проводников" электронного бизнеса – торговых площадок. Типичные виды электронных торговых площадок, которые характерны для современной экономики, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Виды торговых площадок в системе электронной коммерции²⁵

№	Виды электронных торговых площадок	Функциональные назначения
11	Площадки, создаваемые и поддерживаемые покупателями	Привлечение множества компаний - поставщиков. Оптимизирование процесса закупок. Расширение торговых контактов и сетей поставок.
22	Площадки, создаваемые и поддерживаемые продавцами.	Развитие каналов сбыта и реализации продукции
33	Площадки, создаваемые и поддерживаемые третьей стороной.	Формирование взаимовыгодных партнерских отношений покупателей и продавцов посредством онлайн - каталогов, аукционов, бирж и сообществ.

²⁴ Источник: Новичков Д.А., Извозчикова С.А. "Характеристика и структура электронного рынка"

²⁵ Сост. автором по материалам Успенский И.В. Интернет - маркетинг: Учебник. - СПб.: СПГУЭиФ, 2003. - 197 с. - Электронный ресурс – 2010 –Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m80/7.htm>

Развитие виртуального рынка в целом и электронных площадок в частности влияет на социальное экономическое развитие общества. В результате отмечаются качественные изменения в:

- организации и проведении сделок;
- ценообразовании;
- поведении потребителей;

Рассмотрим специфику организации и проведения сделок на виртуальном рынке:

1. Отсутствие географических барьеров – продавцы и покупатели могут участвовать в торгах из любой точки мира, достаточно иметь доступ к сети Интернет, что приводит к увеличению числа продавцов / выставяемых лотов и количество покупателей / сделанных ставок.

2. Отсутствие языковых барьеров – участие в виртуальной торговле возможно на различных языках. Многие страны имеют собственные, локальные филиалы электронных торговых площадок, например Великобритания, Германия, Нидерланды, Испания, Австралия и этот список может быть продолжен.

3. Отсутствие временных рамок – совершать сделки можно в минимальные временные показатели.

4. Большое количество покупателей – посетители электронных торговых площадок привлечены огромным ассортиментом разнообразных товаров, выставяемых по относительно низким ценам, наличие возможности поиска редких или коллекционных вещей, которые практически невозможно купить оффлайн.

5. Большое количество продавцов – низкие затраты на размещение товаров, огромная покупательская аудитория, простота использования сервисов также привлекательны для продавцов.

6. Мультипликационный эффект модели – рост количества покупателей приводит к росту числа продавцов, рост числа продавцов стимулирует рост количества покупателей.

На ценообразование на электронных торговых площадках влияют: механизмы сравнительного шопинга, а также приложения по сравнванию цен. Это помогает покупателям быстрее, чем когда - либо, находить самые доступные цены. Также розничные торговцы знают, какие цены в настоящее время устанавливают их конкуренты, что позволяет им принимать обдуманное решение по установлению цены на свой товар. Кроме низких цен, покупатели также ориентируются на качество и удобство.

Развитие виртуального рынка в целом и электронных площадок в частности меняет поведение покупателей и привносит как положительные, так и отрицательные моменты. Активное развитие электронной коммерции в Российской Федерации позволяет выделить следующие ее преимущества для потребителей:

- повсеместное распространение интернет - магазинов, которые активно присутствуют и осуществляют свою деятельность не только в таких крупных городах как Москва и Санкт - Петербург, но и в областных центрах;
- анонимность процесса покупки и его участников: возможность безличностного общения с продавцом, получение товара в виде запечатанной посылки;
- большой выбор товаров и услуг, ассортимент позиций в интернет - магазинах превышает тысячи наименований, а в крупных интернет - магазинах, ориентированных на

заказы со всей страны ассортимент товарных позиций превышает сотни тысяч наименований;

- персонализация, предоставляющая возможность настройки личного профиля в магазине, который позволит покупателю выбрать только интересующий его спектр товаров, сообщить о тех акциях и скидках, которые интересны именно данному клиенту;
- приемлемость цен, определяемая экономией на оплате торговых площадей, штате персонала, отсутствии большого склада продукции и налаженной работе с оптовыми сетями интернет - магазин в состоянии предложить более низкие цены на свои товары по сравнению с классическими торговыми сетями;
- оперативность доставки товаров до потребителя. В крупных городах за счет развитой службы курьерской доставки покупатель может получить заказанный товар либо у себя дома, либо в офисе в заранее указанное время;
- электронная социализация. Создание интернет - магазинами своих групп в социальных сетях, организация форумов на сайте магазина, проведение различных акций, грамотная политика по реализации политики накопительных скидок, приводит к тому что формируются группы постоянных покупателей, клубы, интернет - сообщества.

В тоже время необходимо указать и недостатки данного вида коммерции с точки зрения рядового потребителя по сравнению с традиционной торговлей:

- продажа товара через интернет не позволяет потенциальному покупателю самостоятельно убедиться в качестве изделия, примерить товар и т.д.
- существует временной лаг между фактом оплаты товара и моментом его приобретения посредством курьера или служб экспресс - доставки. Возможность оплаты на почте частично компенсирует этот негативный момент, но в таком случае разрыв происходит между моментом заказа товара в интернет - магазине и фактом его получения на почте. Учитывая сроки доставки почтой России, которые могут занимать до 40 дней, подобная проблема переходит в разряд ключевых препятствий для развития электронной коммерции;
- низкая покупательная грамотность населения, слабое знание основ электронной коммерции, правовые пробелы в области осуществления сделок в интернет среде – это все выступает в качестве благоприятного фактора для развития интернет - мошенничества, появления недобросовестных интернет - магазинов, в которых нарушаются права покупателей.

Таким образом, была рассмотрена специфика развития виртуального рынка, особенности электронных торговых площадок и показано влияние виртуального рынка на изменение социально - экономического развития общества.

Структура виртуального рынка строится на принципах классического рынка, он состоит из участников (покупателей, продавцов, посредников), продуктов (товаров и услуг), и процессов (купи - продажи и иных видов рыночной деятельности). Основные модели взаимодействия участников виртуального рынка выделяют, как и на обычном рынке: «Бизнес для Бизнеса», «Бизнес для Потребителя», и т.д.

Корпоративные порталы (EIP – Enterprise Information Portal) и электронные торговые площадки (e - marketplaces), являющиеся отличительной частью виртуальных рынков существенно упрощают взаимодействие его участников и проведение бизнес - процессов, и позволяют работать виртуальным рынкам эффективнее обычных рынков.

Такое преимущество достигается благодаря отсутствию географических, временных, языковых барьеров, практически неограниченному количеству участников виртуальных рынков и возможности представлять широкий ассортимент.

Итак, виртуальные рынки как новая форма взаимодействия покупателей и продавцов обуславливают определенное влияние на социально - экономическую сферу жизни общества. В своей основе, такое влияние способствует социально - экономическому развитию общества, упрощая и ускоряя происходящие в нем процессы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Грыженец Н.В., Полусмакова Н.С. Мобильный маркетинг как средство продвижения // Вестник Евразийской Академии административных наук: Издательство: Волгоградский институт экономики, социологии и права (Волгоград) № 3. – 2013 г. – 95 - 101 с.

2. Муравьев В. А. Информация в постиндустриальной экономике. URL: <http://www.vestnik.fa.ru>.

3. Таганов Д. Н. Значение виртуальных цепочек ценности в раскрытии новых рыночных возможностей // Маркетинг в России и за рубежом. М., 2014. № 6.

4. Эванс Ф., Верстер Т. С. Реальный взгляд на виртуальную коммерцию // Искусство управления.— 2012. — № 3 — с. 22—43.

5. Вютрих Х. А., Филипп Андреас Ф. Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления. — 2014. — № 6.

6. Мазурина М. А. Виртуальное рыночное пространство как площадка для рынков, стремящихся к симметричности информации [Текст] / М. А. Мазурина // Молодой ученый. — 2011. — №2. Т.1. — С. 114 - 117.

7. Отраслевой доклад "Интернет в России. Состояние, тенденции и перспективы развития" Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям

8. Новичков Д.А., Извозчикова С.А. "Характеристика и структура электронного рынка" Оренбургский филиал ИЭ УрО РАНг

9. Успенский И.В. Интернет - маркетинг: Учебник. - СПб.: СПбГУЭиФ, 2003. – 197 с. – Электронный ресурс – 2010 – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m80/7.htm>

© Н.С. Полусмакова, А.Ю. Заровный, 2016

УДК 336:339.1

К.А.Гурина

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

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Сегодня СМИ всё чаще затрагивают такое понятие как глобализация. Трудно оценить какой именно характер несёт глобализация и какие последствия она повлечёт за собой, но

то, что развитие рыночной мировой экономики находится в естественном процессе глобализации – это факт.

Глобализация представляет собой процесс приведения к единой системе в рамках всего мира различных структур: экономических, политических, общественных. Таким образом, на сегодняшний день мы являемся свидетелями превращения мира в единый рынок. Фактически главной целью глобализации является разрушение национального суверенитета стран и обеспечение свободного перемещения ресурсов с мирового рынка на внутренний и наоборот. Из чего можно заключить, что подобная ситуация позволит инвесторам направлять инвестиции на рынок, который будет иметь низкую затратную стоимость, но при этом обладать большей производительностью.

Следует отметить, что глобализация в сочетании с современными информационными технологиями, которые активно используются в финансовой сфере, образовали такое понятие как финансовая глобализация.

Финансовая глобализация выражается в стремлении самостоятельных региональных и национальных рынков к созданию единого рынка капиталов. Она оказывает сильное влияние на мировые финансы, применяя новые, не известные прежде, методы по организации и управлению банковскими активами. В банковской сфере возникают новые виды услуг, не имеющие аналогов в прошлом.

Глобализация мировых финансовых рынков – это естественный процесс развития мировой рыночной экономики. В ходе анализа мирового финансового рынка ясно видно, что в результате значительного роста производства, начавшееся в середине XX века, с появлением и стремительным развитием транснациональных компаний, мир вступил в новую фазу глобализации.

Наличие дешёвой производственной силы позволило Азии стать производственной базой для всего мира, финансовые потоки в качестве инвестиций начали направляться на Восток, чтобы впоследствии вернуться на Запад в виде материальных ценностей.

В широком смысле слова мировые финансовые рынки — это сфера рыночных отношений, обеспечивающих перераспределение денежных капиталов между странами. В сущности, это понятие означает взаимодействие интересов их участников, определяющих условия международных финансовых сделок. Мировой финансовый рынок в узком смысле — это фондовый рынок, т.е. рынок операций с ценными бумагами.

Следует отметить, что глобализация мировых финансовых рынков привела к лоббированию интересов транснациональных корпораций по всему миру.

Процесс глобализации финансового рынка включает в себя интеграцию национальных рынков, повышение аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов. Увеличение финансовых потоков способствует регулярному появлению новых и современных технологий портфельного управления, увеличения инноваций, создание новейших и развитие существующих технологий в борьбе за доступ к капиталу.

Глобализация мирового финансового рынка способствует принятию эффективных и результативных бизнес - решений, потоки инвестиций направляются на тот рынок, где можно получить наибольшую выгоду при наименьших затратах.

По мнению ряда экспертов, впоследствии глобализация мирового финансового рынка повлияет на стандартизацию и унификацию требований налогового, аграрного и антимонопольного законодательства стран, что приведёт к единому уровню во всём мире.

Подводя итог, следует отметить, что глобализация финансовых рынков устраняет барьеры между мировым и внутренним капиталом, позволяет неограниченно перемещать денежные средства в пределах планеты, осуществлять инвестирование, заимствование, кредитование и т.п. Уже сегодня движение международных капиталов превышает реальный товарооборот в 50 раз.

Список использованной литературы:

1. Красавина Л.Н. Международные валютно - кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавина. – М.: ЮРАЙТ, 2014
2. Ковалев В.В. Финансы / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2006
© Захарян А.В., Гурина К.А., 2016

УДК 336.221.4(470+571)

К.Трегуба

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

Н.Н. Тюпакова

д.э.н., доцент, профессор

факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

На сегодняшний день налоговые органы представляют собой единую централизованную систему налоговых органов. Характеристика этой системы как единая означает, что никаких иных налоговых органов не может существовать, кроме ФНС. Речь идет о субъектах РФ и о местном самоуправлении. Субъекты Федерации создавать собственные налоговые органы права не имеют. Что касается местного самоуправления, здесь вопрос сложнее. Есть закон о финансовых основах местного самоуправления, где предусмотрено создание муниципальных налоговых служб.

Однако эта норма противоречит НК и применению не подлежит. Поэтому если муниципальные органы создают налоговые органы или налоговые служ - бы, то НК и Закон о налоговых органах РФ на эти местные органы не рас - пространяется. Характеристика этой система как централизованной означает, что в ФНС действует только вертикальное подчинение. Нижестоящий нало - говый орган подчиняется вышестоящему и

двойного подчинения эти органы не имеют, то есть, например, налоговая инспекция ФНС по Санкт - Петербургу в состав Администрации Санкт - Петербурга не входит, у нее нет горизонтального подчинения.

Исключением из этого правила является налоговая инспекция г.Москвы. В свое время в 1992 году был подписан указ Президента РФ, по которому налоговая инспекция по Москве имеет двойное подчинение, то есть она подчиняется и мэру, и руководителю ФНС. Этот указ сильнее всех после - дующих законов, кодексов и т.д. и до сих пор налоговая инспекция по Москве имеет двойное подчинение. Это то исключение, которое, тем не менее, не опровергает общего правила [1, с. 184].

Масштабы уклонения от уплаты налогов и теневого сектора экономики, несмотря на осуществляемые мероприятия по совершенствованию налоговой системы, свидетельствуют, что их причины заключаются не только в неэффективном налоговом администрировании, но и в сфере психологии экономического поведения плательщиков и чиновников в результате налогового воздействия, в недостаточном исследовании и учете факторов, формирующих конкретный тип такого поведения, в сущности и характере самого налогового воздействия. И здесь имеет важное значение уровень налоговой культуры.

Что же в действительности означает понятие «налоговая культура» и несет ли это понятие что - либо еще, кроме пафоса и патетики.

Когда говорят о налоговой культуре, то обычно добавляют «нало - гоплательщиков», забывая при этом, что культура должна быть присуща всем – и налогоплательщикам, и государству в лице законодательной, исполнительной и судебной властей. В противном случае односторонние (а не всеобщие) меры по повышению налоговой культуры к необходимому результату не приведут.

Понятию «налоговая культура» присущи следующие признаки: знание своих прав и обязанностей, соблюдение законодательства и его уважение, понимание важности для государства и общества уплаты налогов, взаи - модействие и сотрудничество, доброжелательность, последовательность в действиях, открытость, честность. Немаловажное значение имеет принцип, что уплата налогов – признак не рабства, а свободы.

В настоящее время в России налоговая культура отсутствует: нало - гоплательщики уклоняются от уплаты налогов, акцент работы органов власти делается на принуждение, и первые, и вторые нарушают законы, государство использует полученные средства на цели, не понятные налогоплательщикам, процветает коррупция. В данном случае необходимо кроме ведения «про - светительской» работы государства с налогоплательщиками еще и внедрение принципов налоговой культуры в деятельность органов власти. Например, установление определенных стандартов общения работников налоговых органов с налогоплательщиками, соблюдение принципа удобства налогообложения, усиление ответственности чиновников за нарушение законодательства и активное ее применение.

Налоговую культуру нельзя создать и существенно повысить ее уровень ни за месяц, ни за год, ни за три года – потребуются значительно больший промежуток времени [2, с. 179].

Эффективность и законность применяемых административных методов управления во многом зависит от управленческого персонала, его правовой культуры, образования, условий осуществления управленческой деятельности. Ни повышение уровня налоговой

культуры, ни предотвращение и снижение уровня коррупции в органах власти, ни совершенствование методов налогового администрирования невозможно без адекватной системы оплаты труда чиновников. Без внедрения такой системы никаких положительных сдвигов в системе налогового администрирования и снижения уровня коррупции не будет.

Необходимо существенно увеличить оклады работников налоговых органов, доведя их до рыночного уровня, и предусмотреть специальный социальный пакет. Также целесообразно применять систему стимулирования исходя не только из уровня собираемости налогов и налоговых доначислений, но и использовать дополнительные качественные показатели работы: количество обращений налогоплательщиков и налоговых органов в судебные инстанции, количество выигранных дел налоговыми органами и налогоплательщиками, количество жалоб налогоплательщиков, профессионализм и качество «обслуживания» и т.п.

В результате таких мероприятий можно увеличить общий уровень образования, профессионализма, интеллигентности работников налоговых органов.

Связанное с указанными выше мероприятиями увеличение расходов государства может быть компенсировано более эффективным перераспределением трудовых и материально-технических ресурсов для выполнения комплекса работ по контролю за поступлением налогов и сборов, снижением уровня коррупции, повышением доверия общества государству и уменьшением доли теневого сектора экономики за счет ее легализации (конечно не в краткосрочном периоде) [3, с. 154].

Чтобы повысить эффективности действующей системы административного налогового воздействия требуется:

1. Максимально возможная автоматизация деятельности налоговых органов, наличие единой базы данных, оперативный доступ в систему в целях получения необходимой информации и т.п.

- 2.. Изменение системы материального стимулирования работников налоговых органов исходя из рыночных условий (оклад) и с использованием не только количественных, но и качественных показателей работы налоговых органов (премии).

3. Перераспределение консультационно-методологической, аналитической и контрольной функций между разными ведомствами, независимым друг от друга.

4. Законодательное установление более четких методик проведения камеральных и выездных налоговых проверок.

5. Борьба с коррупцией, в том числе и при помощи применения мер наказания чиновникам, не соблюдающим права налогоплательщиков и другие законодательные нормы, т.е. ужесточение не внешнего, а внутреннего контроля.

6. Четко следовать принципам налогообложения – кроме юридического декларирования необходимо их практическое применение.

7. Максимально возможный своевременный обмен информацией не только между различными подразделениями ФНС РФ, но и между ФНС РФ и другими органами власти.

8. Применение законных схем минимизации налоговой базы, основанное на неточностях и недочетах законодательных норм не должно вменяться налогоплательщикам в вину – в данном случае, по мнению ряда экономистов и практиков, ответственность за это должны нести законодатели.

9. Перенос акцента административного воздействия на экономику с принуждения на убеждение [4, с. 183].

Таким образом, основными целями налогообложения наряду с обеспечением необходимых поступлений в бюджет являются также стимулирование позитивных тенденций в экономике и обеспечение необходимого уровня социальных гарантий. В этой связи выбор инструментов налогового воздействия, характера и механизма их использования не может быть случайным – они должны быть определены государственной стратегией и направлением развития налоговой системы. Однако существующая политическая, экономическая и социальная специфики, насущные проблемы вызывают необходимость корректировки форм и методов налогового воздействия и определения их приоритетности и сочетания. При этом только комплексное и продуманное использование всех инструментов может привести к наиболее эффективным результатам.

Список использованной литературы:

1. Коваль Л.С. Налоги и налогообложение. — М.: МПСИ, 2014. - 272 с.
2. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 385 с.
3. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Под ред. Б.Х. Алиева. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 428 с
4. Косарева Т.Е., Юринова Л.А., Баранова Л.Г. и др. Налогообложение организаций и физических лиц. - 6 - е изд. испр. и доп. - СПб.: Издательский дом «Бизнес - пресса», 2013. - 256 с.

© Захарян А.В., Тюпакова Н.Н., Трегуба К.В., 2016

УДК 338

Е.В.Зобнина студент 4 курса,
МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация
В.Г.Бойцов ст. преподаватель
МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ С ЦЕЛЬЮ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ – УСЛУГ

В результате проведённого маркетингового исследования была выявлена основная маркетинговая слабость анализируемого интернет - провайдера – незнание потенциальных клиентов об услугах, предоставляемых компанией. Из - за специфичности интернет - услуги (технология WiMAX) крайне затруднено её продвижение самым надёжным и малозатратным способом – вирусной рекламой, поскольку никому в голову не придёт спрашивать знакомого, какой у него Интернет, а клиент может сам заговорить о провайдере только в том случае, если будет на него жаловаться.

В начале исследования мы определили целевую аудиторию, на которую и будет направлено коммуникационное воздействие. Целевой аудиторией являются лица, проживающие в секторах частной застройки и пользующиеся сетью Интернет.

Проведённое маркетинговое исследование показало, что все потенциальные клиенты компании являются активными пользователями сети Интернет, а приоритетным контентом выступают информационные ресурсы. Поэтому значительные результаты могут быть получены от рекламы в Интернете.

Важнейшим видом продвижения услуги через Интернет является оптимизация запросов в поисковых системах (SEO, search engine optimization – оптимизация поисковых систем). Оптимизация может быть проведена двумя способами – путём приобретения рекламного места у компании - поисковика либо путём заключения договора с аутсорсером, занимающимся продвижением сайтов в поисковых системах.

Размещение рекламы в Интернете предполагается в течение двух месяцев, поскольку размещение рекламы на других носителях должно вывести отклик на запросы «провайдер WiMAX Магнитогорск» название интернет - провайдера в топ на бесплатной основе.

Расходы на это мероприятие в течение двух месяцев составят 25 000 рублей (рекламные службы поисковых систем Google AdWords, Яндекс.Директ и Бегун предлагают плавающие расценки на подобную услугу, определяемые бюджетом заказчика, минимальная расценка за один клик по рекламной ссылке – 27 - 30 копеек).

Из - за специфики рекламы в Интернете её эффективность может быть значительно снижена, поскольку для создания поискового запроса о предлагаемой услуге необходимо знать, что такая услуга существует и оказывается компанией. Поэтому реклама в Интернете будет эффективной только в комплексе с иными средствами рекламы.

Значимым инструментом воздействия на целевую аудиторию является наружная реклама, расположенная, во - первых, в местах скопления целевой аудитории, а во - вторых, в местах расположения точек продаж.

Одним из самых важных элементов рекламной кампании должно стать обеспечение рекламой точек продаж.

На рисунках 1 и 2 показаны места размещения баннеров с указанием торговых точек. В рамках рекламной кампании нами были разработаны макет баннера и макет штендера, выставляемого возле входа в торговый центр с указанием местоположения точки продаж в торговом центре.

Таким образом, было предложено размещение четырёх баннеров и двух штендеров в местах расположения точек продаж. В таблице 1 отражены расходы на данное мероприятие.

Таблица 1 – Затраты на организацию наружной рекламы в течение первого года

Вид затрат	Количество	Цена, р	Сумма, р.
Печать баннера	4	6000	24 000
Аренда рекламного места	48	7500	360 000
Изготовление штендера	2	2500	5000
ИТОГО			389 000

На период формирования и развития отдела продаж актуальным средством продвижения будет реклама на телевидении и радио.

В соответствии с исследованиями рейтингов телеканалов среди целевой аудитории исследуемого интернет - провайдера, выбираем в качестве площадки размещения телеканалы ТНТ - Магнитогорск и СТС - Магнитогорск, период размещения – прайм - тайм

среда и четверг, четыре ротации в день, вид рекламного обращения – статичное объявление с дублированием голосом. В таблице 2 отражены расходы на размещение рекламы на телевидении.

Таблица 2 – Затраты на размещение рекламы на ТВ в течение двух месяцев

Вид затрат	Количество	Цена, р	Сумма, р.
Размещение объявления на ТНТ	32	600	19 200
Размещение объявления на СТС	32	750	24 000
ИТОГО			43 200

В соответствии с рейтингом радиоканалов среди целевой аудитории для размещения рекламных обращений выбраны каналы «Европа плюс» и «Авторадио». Вид рекламного обращения – информационный ролик, продолжительность – 18 секунд. Ротация – прайм - тайм, два раза в день по будням. В таблице 3 отражены расходы на размещение рекламы на радио.

Таблица 3 – Затраты на размещение рекламы на радио в течение двух месяцев

Вид затрат	Количество	Цена, р	Сумма, р.
Размещение объявления на «Европа плюс»	80	260	20 800
Размещение объявления на «Авторадио»	80	350	28 000
ИТОГО			48 800

Поскольку 72 % потенциальных потребителей услуг интернет - провайдера – молодые люди до 30 лет, в качестве рекламного носителя можно использовать печатные издания, ориентированные на эту целевую аудиторию. В Магнитогорске таких изданий два – журналы «Выбирай» и «На все сто!». В рекламных обращениях, размещённых в этих изданиях, можно совместить информацию об услуге и мероприятие по стимулированию сбыта: акцию «Испытай!». Формат размещения – отрезная визитка. В таблице 4 отражены расходы на размещение рекламы в этих изданиях.

Таблица 4 – Затраты на размещение рекламы в печатных изданиях

Вид затрат	Количество	Цена, р	Сумма, р.
Размещение макета в журнале «Выбирай»	4	1200	4800
Размещение макета в журнале «На все сто!»	2	1500	3000
ИТОГО			6400

Все затраты на проведение рекламной кампании показаны в таблице 5.

Таблица 5 – Затраты на проведение рекламной кампании в течение года

Вид затрат	Сумма, р.
Реклама в сети Интернет	25 000
Наружная реклама	389 000
Реклама на телевидении	43 200
Реклама на радио	48 800

Реклама в печатных изданиях	6400
ИТОГО	512 400

Эффективность рекламной кампании можно будет измерить по объемам увеличившегося спроса, а так же просчитать, опираясь на работы Лимарева П.В. , Кучмий Т.И. [5], Лимаревой Ю.А., Насыпова Н.З. [10].

Список используемых источников:

1. Завойская И.В., Субач И.А. Роль медиапланирования в повышении эффективности рекламных кампаний // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2005. № 2 (10). С. 41 - 43.
2. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62 - 67.
3. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Исследование интернет - ресурсов г. Магнитогорска на региональном рынке информации // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - № 1. С. 97 - 108.
4. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В., Хисаметдинов И.Н. Анализ деятельности субъектов регионального информационного рынка на примере телеканала «ТНТ - Магнитогорск» // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 37. С. 80 - 86.
5. Лимарев П.В., Кучмий Т.И. Эффективность деятельности региональных СМИ: неонституциональный подход // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 61 - 65.
6. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Управление оборотом информации в условиях институциональных ограничений в экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 2. С. 71 - 76.
7. Лимарев П.В. Оценка информационного продукта на региональном рынке телевизионной информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 6. С. 72 - 79.
8. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Интернет - версия печатного издания как площадка для диалога с аудиторией // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 3. С. 96 - 98.
9. Лимарев П.В. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети интернет и печатных средств массовой информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 119 - 124.
10. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А., Насыпов Н.З. Оценка управляющих воздействий в процессе достижения экономической эффективности деятельности организаций // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2014. № 5 - 6 (39 - 40). С. 62 - 64.
11. Чеснокова М.С. Интеграция компаний как способ повышения корпоративной стоимости / монография / М. С. Чеснокова, В. И. Кеба ; М - во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО "Магнитогорский гос. технический ун - т им. Г. И. Носова". Магнитогорск, 2012.
12. Усманова К.Ф. Социальные аспекты развития предпринимательства // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 122 - 125.

© Е.В.Зобнина , В.Г.Бойцов, 2016

Н.А. Иванова, 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

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

Управленческий учет материальных затрат включает в себя инвентарный метод контроля, который заключается в периодической инвентаризации остатков неизрасходованного материала на рабочем месте по истечении периода. Каждое материально - ответственное лицо, обычно в конце рабочего дня, подсчитывает остатки материалов на своем рабочем месте и выводит разницу между остатком на начало дня и на его конец, тем самым подсчитывая расход за день. Эти данные с помощью отчета материально - ответственного лица передаются в бухгалтерию для оформления требования - накладной. Запасы при их списании используют метод средней взвешенной.

Например, на 01 сентября 2015 г. остаток масла технического составляет 60 л на сумму 12600 руб. (цена 210 руб. за 1 л). В сентябре имеется поступление данного материала на 40 л на сумму 8600 руб. (цена 215 руб. за 1 л). Для ремонта автомобилей в месяц потребовалось 70 л. Определим фактическую себестоимость материального ресурса, списанного в сентябре 2015 г. Фактическая себестоимость натуральной единицы составит:
 $ФС = (12600 + 8600) / (60+40) = 21200 / 100 = 212$ руб.

Фактическая себестоимость израсходованных материальных запасов составит:

$$70 * 212 = 14840 \text{ руб.}$$

В бухгалтерском учете при этом формируется запись:

Дебет 20 «Основное производство»

$$12600+8600 = 21200 \text{ руб.}$$

Кредит 10 «Материалы»

$$14840 \text{ руб.}$$

Сальдо на конец периода:

$$21200 - 14840 = 6360 \text{ руб.}$$

Количественно эта динамика отражается в карточке складского учета, фрагмент которой отражен в таблице 1.

Таблица 1 - Фрагмент карточки складского учета
по маслу техническому за сентябрь 2015 г.

Дата	Приход	Расход	Остаток
01.09.2015			60
15.09.2015	40		
20.09.2015		70	
30.09.2015			30

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. Оценка влияния отраслевой структуры занятости на поведение региональных индикаторов рынка труда // Актуальные проблемы экономики современной России. - 2015. - Т. 2. № 2.С. 9 - 16.

3. Смирнов А.А. Производственная эффективность в современной экономике: сущность, содержание, формы проявления, показатели // Современное искусство экономики. - 2012. - № 1 (3). - С. 5 - 13.

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. Шакирова, Р.К. Инфляция, антиинфляционная политика и налоги: теория и практика [Текст] / Р.К. Шакирова // Финансы и кредит. - 2015. - № 2. - С. 22 - 38.

11. Шакирова, Р.К. Отраслевой анализ налоговой нагрузки в Республике Марий Эл [Текст] / Р.К. Шакирова // Финансовая аналитика. - 2015. - № 29. - С. 10 - 28.

12. Швецов М.Н. Реализация инвестиционной политики в сфере портфельных инвестиций // Вопросы экономики и права, 2014. - № 68. - С. 85 - 90.

© Н.А. Иванова, М.В. Стафиевская, 2016

УДК 338

М.К.Ильясова

К.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления

Л.Э.Халилова

Студентка специальности «Менеджмент»

ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»

г. Симферополь, Российская Федерация

РОЛЬ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Кадровое планирование — целенаправленная, научно обоснованная деятельность организации, имеющая целью предоставление рабочих мест в нужный момент времени и в необходимом количестве в соответствии со способностями, склонностями работников и предъявляемыми требованиями.

Кадровое планирование осуществляется как в интересах организации, так и в интересах ее работников. Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который необходим для решения производственных задач, достижения ее целей. Кадровое планирование должно создавать условия для мотивации более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Людей привлекают в первую очередь те рабочие места, где созданы условия для развития их способностей и гарантирован высокий и постоянный заработок. Одной из задач кадрового планирования является учет интересов всех работников организации. Следует помнить, что кадровое планирование тогда эффективно, когда оно интегрировано в общий процесс планирования деятельности организации.

Кадровое планирование имеет много измерений. Помимо временного подразделения на долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное, важным является подразделение кадрового планирования на стратегическое, тактическое и оперативное. Каждый из этих видов планирования имеет свои цели, мероприятия и потенциалы по группам функций каждой подсистемы системы управления персоналом [2].

Кадровое планирование реализуется посредством целого комплекса взаимосвязанных мероприятий, объединенных в оперативном плане работы с персоналом. Оперативный план работы с персоналом — это детализированный по временному (год, квартал, месяц, декада, рабочий день, смена), объектному (организация, функциональное подразделение, цех, участок, рабочее место) и структурному (потребность, наем, адаптация, использование, обучение, переподготовка и повышение квалификации, деловая карьера, расходы на персонал, высвобождение).

Планирование потребности в персонале является начальной ступенью процесса кадрового планирования. Оно базируется на данных об имеющихся и запланированных рабочих местах, плане проведения организационно - технических мероприятий, штатном расписании и плане замещения вакантных должностей. При определении потребности в персонале в каждом конкретном случае рекомендуется участие руководителей соответствующих подразделений.

Планирование привлечения персонала — планирование мероприятий по найму и приему персонала в целях удовлетворения в перспективе потребности организации в кадрах за счет внутренних и внешних источников [1].

Внутренние источники привлечения персонала позволяют лучше использовать уже имеющийся в организации персонал в результате появления дополнительной работы, перераспределения заданий или перемещения, продвижения по службе работников. Внешние источники привлечения персонала — это наем новых работников.

Одной из проблем работы с персоналом в организации при привлечении кадров является планирование трудовой адаптации. В ходе взаимодействия работника и организаций происходит их обоюдное приспособление, основу которого составляет постепенное вхождение работника в новые профессиональные и социально - экономические условия труда.

Выделяется два вида адаптации:

- первичная, т.е. приспособление молодых работников, не имеющих опыта профессиональной деятельности (как правило в данном случае речь идет о выпускниках учебных заведений);

- вторичная, т.е. приспособление работников, имеющих опыт профессиональной деятельности (как правило, меняющих объект деятельности или профессиональную роль, например, при переходе в ранг руководителя) [3].

Планирование высвобождения или сокращения персонала имеет существенное значение в процессе кадрового планирования. Вследствие рационализации производства или управления образуется избыток рабочей силы. Планирование высвобождения персонала позволяет избежать передачи на внешний рынок труда квалифицированных работников и создания для этого персонала социальных трудностей. Данное направление деятельности по управлению персоналом до последнего времени в отечественных организациях практически не развивалось.

Реализация системы планирования позволит стабилизировать коллектив предприятия, повысить его эффективность, обеспечить развитие предприятия в целом.

Список использованной литературы:

1. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА, 2009. – 242 с.
2. Теория менеджмента: учебник для бакалавров / Л.С. Леонтьева, В.И. Кузнецов, М.Н. Конотопов [и др.]; под ред. Л.С. Леонтьевой. — М.: Издательство Юрайт, 2013. - 287 с.
3. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента - М.: Дело, 2007. - 420 с.

© М.К. Ильясова, Л.Э.Халилова, 2016

УДК 338.

А.Ш.Аладинова

магистр специальности «Менеджмент»

М.К.Ильясова

К.э.н., ст. Преподаватель

кафедры менеджмента и государственного управления

ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»

г. Симферополь, Российская Федерация

РОЛЬ РЕКЛАМЫ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ

Реклама, как и любой другой вид маркетинговых коммуникаций, играет важную роль в реализации стратегии туристской фирмы. Она оказывает социально - культурное и психологическое воздействие на общество. Цивилизованная реклама – это не манипулирование общественным сознанием, а формирование актуальных, направленных на саморазвитие потребностей человека. Реклама дает потребителю новые знания, опыт, усиливает удовлетворенность от покупки. С помощью рекламы туристские предприятия осваивают новые рынки сбыта. Будучи средством конкурентной борьбы, реклама обостряет ее, способствует повышению качества туристского обслуживания [2].

Современный туризм невозможно представить без рекламы. Это настолько емкий и многоаспектный вид рыночной деятельности, что его часто выделяют в самостоятельное направление.

Реклама играет важнейшую роль в реализации маркетинговой стратегии туристской организации. С помощью информационных каналов реклама образует мощную коммуникационную систему, связывающую рекламодателей с потребителями туристских услуг [1].

С помощью рекламы туристские организации осваивают новые рынки сбыта. Будучи средством конкурентной борьбы, реклама обостряет ее, что способствует повышению качества туристского обслуживания. Реклама обеспечивает возможность увеличения объемов продаж. Масштабный сбыт туристских услуг обеспечивает туристской фирме рост доходов, достойную оплату труда персонала.

В наши дни, когда темпы развития туристской рекламы в России значительно отстают от темпов развития самого рынка туристских услуг, расширения ассортимента и роста конкурирующих фирм, проблема качества создания, внедрения и востребованности такой рекламы, несомненно, является актуальной [3].

Отличительные черты рекламы как одного из главных средств маркетинговых коммуникаций в сфере туризма определяются как спецификой рекламы, так и особенностями туристской индустрии и ее товара – туристского продукта.

С возрастанием значения рекламной деятельности для туристских организаций усиливается необходимость научной обоснованности соответствующих решений. Рекламная деятельность туристских организаций должна стать предметом активного регулирования посредством эффективного механизма.

Поскольку реклама является составной частью коммерческой деятельности туристской организации, то хорошо организованная рекламная кампания в состоянии предсказуемо и существенно повлиять на результативность туристского бизнеса. Именно эффективная реклама сделает возможным массированное воздействие на потребительскую аудиторию [4].

Успешной рекламная кампания сможет стать лишь в том случае, если она будет соответствовать поставленным целям туристской организации, коммуникационной стратегии, а также четкому плану, сочетающемуся с исследованиями туристского рынка.

Особое значение реклама приобретает в условиях развития информационного общества. Она становится уникальным инструментом маркетинга, устанавливающим, поддерживающим и развивающим коммуникации между туристским предприятием и потребителями, посредниками, производителями туристских услуг, контактными аудиториями, государственными организациями.

Реклама не может и не должна компенсировать невысокий уровень качества туристских продуктов и обслуживания клиентов. Она служит лишь средством доведения до потребителей информации о продуктах и услугах высокого качества [2].

Таким образом, с одной стороны, в условиях активно развивающегося рынка туристских услуг действенность рекламы в значительной степени зависит от правильного применения соответствующих форм и методов воздействия на потребителя. С другой стороны, проведение эффективных рекламных кампаний в туризме требует от руководителей и специалистов глубоких знаний в области планирования рекламной деятельности,

разработки рекламных бюджетов, выбора средств распространения рекламы и оценки её эффективности.

Список использованной литературы:

1. Безрутченко Ю.В. Маркетинг в социально - культурном сервисе и туризме: учебное пособие. - М.: «Издательский дом Дашков и К», 2012. – 232 с.
2. Бочарникова, Е.В. Особенности управления рекламной деятельностью в сфере туризма. / Е. Бочарникова // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. – 2010. – №4. – 0,4 п. л.
3. Голубков Е.И. Маркетинг в России и за рубежом. // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. - 2009. - № 1.
4. Филиппова И.Г., Абабков Ю.Н., Абабкова М.Ю. Маркетинг в туризме: Учебник. - М.: Инфра - М, 2011. – 214 с.

© М.К. Ильясова, А.Ш. Аладинова, 2016

УДК 338.2

Э.Н.Кадырова

Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»

М.К.Ильясова

К.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»
г. Симферополь, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одним из факторов неудовлетворительной инновационной активности в РФ считается недостаточная экономическая и правовая стабильность и повышенные государственные риски – высокие риски ненадежности соучастников проекта, риски неполучения предусмотренных проектом прибыли, общественно - политические риски.

Для снижения различных рисков в наше время все чаще упоминается стимулирование инновационного развития экономики способом страхования. Главная проблема состоит в том, что существенные несоответствия реального вклада страхового рынка в современное развитие России и инновационного потенциала российского страхового рынка на современном этапе его развития. Имеются разногласия среди значительной потребности в страховании инновационных рисков в РФ из - за негативных рисков условий в государстве.

Страхование - это система экономических отношений, включающая образование особого фонда средств (страхового фонда) и его применение (распределения и перераспределения) с целью преодоления и возмещения различного рода потерь, вреда, вызванных негативными событиями (страховыми случаями) посредством выплаты страхового возмещения и страховых сумм. В страховых отношениях непременно

принимают участие страховщик (страховая компания) и страхователь (физическое или юридическое лицо), а регулирует страховой рынок государство.

Инновационное предпринимательство — это вид работ, основная цель которого получения выгоды с помощью исследования нововведений и распространения инноваций во всех сферах народного хозяйства. Инновационное предпринимательство использует новые пути становления компании, в том числе создание новейших технологий, внедрение новых форм управления, создание новых продуктов и др. Инновационная деятельность в большей степени подвержена инновационным рискам, вследствие этого в нынешнее время наиболее актуально исследование возможностей минимизации затрат средств предприятий, внедряющих нововведения[2,94].

На предприятии при осуществлении инновационной деятельности возможны следующие риски:

- 1) отказ рынка от инновации;
- 2) когда запланированная прибыль от внедрения инновации не получена;
- 3) несоответствие фактических характеристик новшества плановым признакам;
- 4) риск к определенному в договоре сроку неполучения результатов инновационной деятельности;
- 5) нарушения патентных прав и других патентообладателей;
- 6) потери ноу - хау фирмы [1,64].

Чтобы избавиться от не очень благоприятных факторов, характеризующих риски, предприятия используют страхование.

Страхование инноваций нужно для того чтобы [1,70]:

- 1) компенсировать ущерб интеллектуальному и производственному капиталу при наступлении неблагоприятных событий;
- 2) покрыть косвенный расход средств, связанный с осуществлением инновационной деятельности
- 3) защитить денежные средства, инвестируемые в сферу инноваций;
- 4) возместить ущерб, причиненный инновационным предприятием третьим лицам (профессиональной и гражданской ответственности), защищенным страховой компанией;
- 5) возместить ущерб жизни, здоровья персонала

Страхования имеет ограничения:

- страховой взнос достаточно высок;
- из - за высокой вероятности наступления страхового случая не все риски принимаются к страхованию;
- весьма дорогостоящие страховые выплаты для страховой компании.

В инновационной сфере предпринимательская деятельность, может столкнуться с определенными трудностями:

- недостаток общего методологического подхода к анализу инновационных рисков и их классификации;
- недостаток необходимого интереса к данному виду страхования;
- недостаток успешной системы оценки убытков при принятии рисков на страхование;
- длительный период окупаемости инвестиций;
- трудности с перестрахованием и др.

Таким образом, один из главных и важнейших факторов развития инновационной экономики является страхование. При государственной поддержке страхование может стать одним из важных факторов инновационного развития экономики.

Список использованной литературы:

1. Орланюк - Малицкая Л.А. Вклад страхования в развитие инновационной экономики – новая перспектива научного поиска. М.: Экономические стратегии №7.2010. – С.64 - 71
2. Раков М.А. Вопросы страхования предпринимательских рисков // Хоз. и право. - 2010 – N10 - С.94 - 97

© М.К. Ильясова, Э.Н. Кадырова , 2016

УДК 336.7

А.Ю. Казьмин,
аспирант кафедры
«Финансы, денежное обращение, кредит и банки»,
Приокский государственный университет, г. Орел

О РЕЖИМЕ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ, УСЛОВИЯХ И ПРИНЦИПАХ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

На данный момент всё большую популярность при проведении монетарной политики, в первую очередь в развитых странах, набирает режим инфляционного таргетирования. Данный режим выступает в качестве альтернативы таргетированию денежной массы, так как переход к инфляционному таргетированию произошел в связи с не очень удачным опытом таргетирования денежных агрегатов.

Единое определение понятия «инфляционное таргетирование» на данный момент отсутствует. Это объясняется в значительной степени наличием институциональных различий в банковских системах различных государств.

Бен Бернанке, Томас Лаубах и Адам Позен [1] предполагают, что инфляционное таргетирование представляет систему монетарной политики, основанную на публичном объявлении целевого уровня инфляции и функционирующую во взаимодействии со всеми заинтересованными институтами.

Фредерик Мишкин [2] рассматривает инфляционное таргетирование как стратегию денежно - кредитной политики, в основе функционирования которой лежит ряд определенных принципов.

Инфляционное таргетирование представляет собой режим монетарной политики, использующий в качестве номинального якоря количественный целевой ориентир в виде прогноза по инфляции. В данном случае Центральный банк не принимает на себя никаких дополнительных обязательств по выполнению других целевых ориентиров.

Преимуществом таргетирования инфляции, по мнению некоторых экономистов [3] является ясность целей данного режима денежно - кредитной политики, что позволяет

избегать постановки центральными банками невыполнимых задач. Данный режим избавляет монетарный регулятор от дополнительных задач, например такой, как борьба с безработицей. В противном случае, Центральный банк, проводя политику «дешевых денег» в погоне за снижением безработицы, рискует не только повысить занятость, но и не обеспечить заданный уровень инфляции. Сторонники инфляционного таргетирования считают, что акцентирование на инфляции позволяет центральному банку избежать ответственности за макроэкономическую стабильность.

Высокая популярность приверженности инфляционному таргетированию заключается в ряде причин.

Преимущество инфляционного таргетирования заключается в использовании в качестве промежуточной цели инфляции, учитывающей как динамику обменного курса, так и денежной массы.

Во - первых, данный режим позволяет проводить более гибкую денежно - кредитную политику. В распоряжении центрального банка находится весь набор инструментов, в своей деятельности он не ограничен параметрами денежных агрегатов или обменного курса. Учитывая то, что в основе любое целевого режима лежит так называемое правило, инфляционное таргетирование является наиболее «мягким» из правил».

Во - вторых, способствует формированию инфляционных ожиданий. Центральный банк может воздействовать на ожидаемую инфляцию, Задача денежно - кредитной политики заключается в приведение в соответствие ожидаемой инфляции и целевых ориентиров. При этом повышение доверия достижимо лишь в случае неуклонного исполнения центральным банком взятых на себя обязательств. Кроме того, ясность целей, присущая ИТ, позволяет формировать инфляционные ожидания финансовых институтов с целью минимизации рисков.

В - третьих, способность данного режима эффективно воздействовать на уровень инфляции и её волатильность [4]. Использование данного режима позволяет влиять на долгосрочные инфляционные ожидания и формирует их на целевом уровне.

В - четвертых, таргетирование инфляции приводит к снижению вероятности дефляции [5]. Это позволяет избежать таких негативных явлений как падение совокупного спроса за счет его перемещения на будущие периоды, так называемый отложенный спрос, и многих других проблем.

Наряду с преимуществами инфляционного таргетирования, у центральных банков при проведении данной политики может возникнуть и ряд существенных проблем.

Противники инфляционного таргетирования указывают, на необходимость сбалансированного подхода денежно - кредитной политики к различным целям: обеспечению ценовой стабильности, снижению безработицы, обеспечению финансовой стабильности. Кроме того, публичное объявление цели по инфляции сопровождается определенными рисками, так как невыполнение принятых обязательств центральным банком может оказать негативное влияние на экономику в целом.

Акцентирование центральных банков на проблеме инфляции, что приводит к снижению внимания к вопросу экономического роста. Инфляционное таргетирование требует жесткого противодействия инфляционному давлению, что может вызвать в краткосрочном периоде сокращение производства. Такая политика связана с необходимостью демонстрации центральным банком приверженности стабилизации инфляции.

Риск девальвации курса национальной денежной единицы в условиях плавающего валютного курса. Это связано с тем, что таргетирование инфляции требует проведения политики невмешательства в отношении курса национальной валюты, что может привести к её резкой девальвации. Однако, на практике встречается сочетание инфляционного таргетирования и активной валютной политики. Денежные власти должны учитывать, что избыточный контроль над обменным курсом может в долгосрочном периоде снизить эффективность инструментов денежно - кредитной политики. В конечном итоге это может привести к смещению ожиданий населения с инфляции на обменный курс.

Стоит отметить, что инфляционное таргетирование само по себе не является панацеей в борьбе с инфляцией. Некоторые ведущие экономисты являются противниками данного режима, указывая на отсутствие преимуществ данного режима в сравнении с другими. Так, Джозеф Стиглиц придерживается следующих взглядов: «Остается надеяться на то, что большинству правительств, хватит здравого смысла, чтобы отказаться от идеи введения таргетирования инфляции в своих целях» [6].

С учетом последних изменений в приоритетах денежно - кредитной политики Банка России наибольший интерес вызывает режим таргетирования инфляции. Рассмотрим его более подробно. Для этого необходимо четкое разграничение принципов и условий его реализации. Это объясняется тем, что в процессе столь активного изучения данного вопроса часто происходит некорректное представление условий и принципов. На наш взгляд, необходимо четкое разграничение в данном вопросе. Для этого обратимся к известным словарям для уточнения данных понятий.

В большинстве словарей [7,8,9] под принципом понимается основное начало либо исходное положение какой - либо научной теории, политики, учения. Кроме этого, в данных источниках категория «принцип» толкуется, как внутреннее убеждение, точка зрения или правило поведения. То есть можно сказать, что принципы инфляционного таргетирования представляют собой правила поведения центрального банка в рамках данного режима.

По нашему мнению, в данном случае под категорией «условия» объединяются и принципы и условия таргетирования инфляции. Так, отсутствие доминирования фискальной политики и инструментальная независимость центрального банка – это условия данного режима, так как они определяются сложившимися экономическими и политическими процессами и не могут быть изменены регуляторов в короткий срок. В то время как, постановка цели по уровню инфляции, отсутствие дополнительных целей, прозрачность и отчетность вполне находится в компетенции центрального банка, поэтому это принципы.

В этой связи необходимо учитывать, что условия первичны по отношению к принципам. Центральному банку при принятии решения о переходе к режиму целевой инфляции необходимо ответить на вопрос: готова ли экономика к переходу на данный режим? Конечно, наличие всех условий не является обязательным требованием. Это подтверждает и А.Кудрин. По его мнению, большая часть условий, которые обычно упоминаются в качестве необходимых для успешного введения ИТ, являются на самом деле желательными, а не обязательными [10]. Тем не менее, переход к таргетированию инфляции в ситуации когда отсутствуют частично некоторые условия и когда отсутствует большинство не являются идентичными. В конечном счете, центральному банку

необходимо взвешенно подходить к принятию решения о переходе к режиму целевой инфляции, учитывая, что полное или частичное отсутствие благоприятной среды будет затруднять выполнение задачи по достижению целевой инфляции. Этот факт объясняет необходимость систематизации условий и принципов инфляционного таргетирования.

На наш взгляд, залогом эффективной реализации режима целевой инфляции являются следующие сложившиеся экономические условия:

1) Независимость центрального банка при проведении денежно - кредитной политики, автономность центрального банка. Этот принцип заключается в отсутствии фискального доминирования. В первую очередь – запрет прямого кредитования экономики, правительства, запрет покрытия бюджетного дефицита. Свобода в выборе инструментов и при принятии решений. В основе конфликта монетарных и фискальных интересов лежат политические амбиции правительства. Как известно, в краткосрочном периоде экспансионистская денежно - кредитная политика позволяет повысить совокупный спрос, снизить безработицу, увеличить доходы государственного бюджета. Однако в дальнейшем, это может привести к росту инфляции и снижению темпов экономического роста. Данное условие способствует возможности проводить более гибкую политику в рамках данного режима.

2) Развитый финансовый и денежный рынок.

Низкий уровень монетизации экономики также способен создавать трудности для проведения инфляционного таргетирования из - за сложности определения, количественных оценок скорости обращения денег. В этом случае функция спроса на деньги является неустойчивой и не позволяет в целях контроля инфляции опираться только на динамику денежных агрегатов.

3) Устойчивость бюджетно - налоговой системы, выраженная в стабильности законодательной базы, высоком уровне собираемости налогов, отсутствии бюджетного дефицита.

4) Низкие риски импортируемой инфляции, которые прямо пропорциональны вовлеченности государства в процесс международной торговли. Так как колебания на товарных рынках вызывают изменения курса национальной валюты и увеличивают риск импортируемой инфляции. Центральный банк при этом ограничен в своей политике, так как при данном режиме вынужден отказаться от активного управления валютным курсом.

5) Сохраняющаяся длительное время стабильная динамика инфляции и её управляемость. Данное положение вызывает наиболее острую дискуссию, как среди сторонников инфляционного таргетирования, так и среди противников.

Показатель, избранный центральным банком в качестве промежуточной цели денежно - кредитной политики, должен быть управляем, иначе нет никакого смысла в установлении его количественных ориентиров. При этом «инфляционное таргетирование не обладает никакими преимуществами в плане управляемости перед таргетированием других переменных [11].

На наш взгляд, более приоритетным является не уровень инфляции, а способность денежных властей управлять ею. Это зависит от преобладания факторов, лежащих в основе инфляции, то есть от её характера. При большей составляющей немонетарных факторов денежным властям будет сложно выполнить взятые на себя обязательства.

В случае принятия решения о переходе к инфляционному таргетированию центральному банку необходимо придерживаться принципов данного режима в процессе реализации денежно - кредитной политики. Это позволит влиять на инфляционные ожидания, являющиеся важнейшим фактором, определяющим динамику роста цен. По нашему мнению, основными принципами являются следующие.

1) Публичное провозглашение инфляции в качестве главной цели денежно - кредитной политики на основе институционального соглашения.

Институциональное соглашение основывается на законодательстве, регламентирующем деятельность центрального банка. Публичное провозглашение плановых показателей инфляции может являться либо продуктом соглашения между правительством и центральным банком либо может производиться центральным банком самостоятельно

Успех данного режима возможен лишь в том случае, когда низкая инфляция действительно является основополагающей целью не только монетарной, но и государственной политики. Формальное закрепление инфляции в качестве ориентира в сочетании с денежной и фискальной экспансией, напротив, может вызвать усугубление диспропорций в экономике. Отсутствие дополнительных промежуточных целей, таких как валютный курс, заработная плата. При наличии нескольких целей возникает риск конфликта интересов. Так, например, при угрозе девальвации перед центральным банком возникнет дилемма: поддержание фиксированного курса или целевой инфляции. В любом случае, несоблюдение обязательств ведет к снижению доверия к банку и росту негативных ожиданий экономических агентов

2) Выбор вида целевого показателя инфляции, горизонта прогнозирования и числового значения.

При таргетировании инфляции необходимо определиться с выбором как самого целевого значения, так и его вида – точечный либо интервальный. Существует мнение, что в переходных экономиках более предпочтительным является таргетирование точечной инфляции. Это связано с тем, что широкий интервал способствует росту инфляционных ожиданий, хотя и является более легким для центральных банков при стабилизации цен. В тоже время, узкий интервал является более строгим вариантом и существует гораздо больше рисков его нарушения. Несоблюдение таргетируемого интервала инфляции несет в себе большую опасность, нежели отклонение от точечной цели с точки зрения доверия к проводимой денежно - кредитной политике.

3) Транспарентность (прозрачность и открытость) денежно - кредитной политики. Реализация данного принципа требует от денежно - кредитных властей осуществление мероприятий, направленных на расширение коммуникативных контактов. Для этого необходимо с регулярной периодичностью публиковать отчеты, разъяснения по вопросам денежно - кредитной политики, в том числе с указанием причин отклонения фактической инфляции от целевой, если это произошло. Указанный фактор способствует повышению доверия общественности к политике, осуществляемой регулятором.

4) Ответственность органов денежного регулирования за результат в виде достижения целевых ориентиров. Так, показательным может служить пример некоторых стран, в которых руководство центрального банка несет персональную ответственность за результат, вплоть до отставки

5) Разработка экономико - математического аппарата, способного прогнозировать инфляцию и оказывать на основе полученных данных эффективное воздействие на неё. Это требует от центрального банка разработки моделей трансмиссионного механизма денежно - кредитной политики, в том числе учитывающих реализацию такой политики в условиях нестабильности.

Стоит учитывать, что механизм инфляционного таргетирования предполагает не только исключительное внимание к индексу потребительских цен, а публичное объявление о переходе к режиму инфляционного таргетирования не означает решения конкретных проблем в сфере денежно - кредитной политики. Инфляционное таргетирование это не цель, а средство успешной денежно - кредитной политики.

Список использованной литературы:

1. Inflation targeting: Lessons from the International Experience / B.S. Bernanke, T.Laubach, F.S.Mishkin. – Princeton University, 2001 P4
 2. Snowdon, B. An Encyclopedia of Macroeconomics / B.Snowdon, R.Howard. – Vane Published by Edward Elgar Publishing, 2002 P361 - 364
 3. Bernanke, B. The Inflation - targeting Debate / B. Bernanke, M.Woodford // National Bureau of Economic Research University of Chicago Press, 2005. P8 - 11
 4. Mishkin, F.S. Does Inflation Targeting Make a Difference? Monetary Policy under Inflation Targeting / F.S. Mishkin and K. Schmidt - Hebbel // Columbia University and NBER, Central Bank of Chile. - 2007. - Vol. XI. - P. 291 - 372.
 5. Goncalves, C. E. Inflation Targeting in Emerging Economies: What Do the Data Say? / C.E. Goncalves, J.M. Salles J. M. // Journal of Development Economics. - 2008. - № 85 (1 - 2). - P.312 - 318.
 6. Стиглиц, Дж. Таргетирование инфляции: испытания реальностью // Ведомости от 10.05.2008, №88
 7. Толковый словарь Ушакова. Д.Н. Ушаков. 1935 - 1940.
 8. Большой Энциклопедический словарь. 2000.
 9. Толковый словарь Ожегова. С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. 1949 - 1992
 10. Кудрин, А. Инфляция: Приоритет ценовой стабильности // Ведомости от 12.10.2007, №193.
 11. Моисеев, С.Р. Инфляционное таргетирование: международный опыт к российские перспективы [Текст] / С.Р. Моисеев // Вопросы экономики. - 2000. - №9. - С.88 - 105. С.96
- © А.Ю.Казьмин, 2016

УДК33

Л.Ю. Клышова

студент ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»
г. Сыктывкар, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ: ФАКТОРЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

Север России является основой экономики страны в условиях экспертно - сырьевой модели развития и имеет огромное геополитическое значение. Однако сейчас происходит дестабилизация его экономического и трудового потенциала, наблюдается рост

дифференциации как между группами северных территорий, так и между их отдельными субъектами.

Выделим важнейшие факторы, влияющие на развитие экономики севера:

- институциональные факторы, влияющие на функционирование экономики регионов,
- резкие сезонные и циклические колебания в хозяйственной и торговой деятельности,
- малые размеры рынков,
- высокий уровень изношенности основных фондов,
- неблагоприятные природно - климатические условия на большей части территории округа, осложняющие жизнь населения и сдерживающие развитие сельского хозяйства и туризма,
- низкий уровень инноваций и низкая инвестиционная привлекательность несырьевых секторов экономики,
- вывоз капиталов за пределы округа финансово - промышленными группами и международными корпорациями,
- высокая стоимость жизни и произведённых затрат,
- неблагоприятные демографические тенденции - миграция, как мощный фактор разрушения демографического и трудового потенциалов Севера России.

Индикаторы развития северных территорий включают в себя три направления:

I. Экономическая эффективность

Развитие производственной сферы в 2014 - 2015 гг. в России отразилось и на северных регионах РФ, где наблюдалось:

- снижение уровня обрабатывающего производства, за счет низкого спроса на продукцию, а также роста закупочных цен из - за девальвации рубля. Самый большой спад коснулся таких субъектов севера как Амурская и Архангельская области (в среднем на 40 %).

- снижение индекса добычи полезных ископаемых. На первое полугодие 2015 года данный показатель снизился в среднем на 7 % по сравнению с декабрем 2014 года, что было вызвано низкими ценами на нефть, а также планируемым сокращением объемов добычи. Наибольшее снижение в 2014 году составило в среднем на 6 % в Приморском крае, Амурской, Архангельской, Томской областях.

- увеличение с 2011 года показателя производства и распределения электроэнергии, газа и воды в северных районах РФ, в 2014 году показатель вырос на 105,4 % . Однако, на фоне данного роста отрасль является лидером среди должников банковскому сектору.

- увеличение оборота розничной торговли на севере России в 2014 году на 142 772 млн. руб. Наибольший рост показали Республика Саха (Якутия), Тюменская область, Архангельская область. В 2015 году розничная торговля сократилась, наибольшее падение коснулось развитых регионов России.

- снижение производства сельского хозяйства в районах севера России. Снижение показателя началось еще в 2013 году. На текущий момент российские аграрии сталкиваются с пятью глобальными проблемами: колебание курса рубля и резкий рост продовольственной инфляции, в результате продовольственного эмбарго; высокие ставки по кредитам, низкий уровень финансирования со стороны государства; высоким уровнем проблемных долгов; проблемы поставок из - за рубежа, к примеру, за 2015 год стоимость минеральных удобрений выросла более чем на 30 % .

II. Социальная защищенность

Проживание граждан в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, а также их трудовая деятельность характеризуется целым рядом особенностей:

- экстремальные для человека природно - климатические условия,

– трудовая деятельность основных групп населения связана с разработкой природных ресурсов в условиях Крайнего Севера, в результате встает вопрос о повышенной охране здоровья работников, их льготном пенсионном обеспечении, а также об экологической безопасности,

- проживание, коренных народов, ведущих традиционный образ жизни,
- отток населения, особенно трудоспособного возраста.
- значительное число трудящихся - мигрантов, а также широкое распространение труда лиц, работающих вахтовым методом,

Численность постоянного населения на севере России имеет тенденцию к снижению, в 2014 году численность уменьшилась на 0,34 % по сравнению с 2013 годом, а в целом за рассматриваемый период показатель снизился на 1,44 % . В Республике Коми численность постоянного населения снизилась за рассматриваемый период на 3,86 % . Коэффициент рождаемости также в северных регионах уменьшается. Самые высокие показатели коэффициента рождаемости в Республике Алтай (31,4), Республике Тыва (25,3), Пермском Крае (20,2). Самые высокие показатели коэффициента смертности за 2014 год в Пермском крае (18,5), Хабаровском крае (14,7), Республике Карелия (14,6), Томской области (14,0).

Среднесписочная численность работников организаций в целом за 2010 – 2014 гг. уменьшается, так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 49,4 тыс. чел., по сравнению с 2010 годом на 105,8 тыс. чел. Однако рост показателя наблюдается на территории Тюменской области, в 2014 году данный показатель составил 981,4 тыс.чел.

Среднемесячный показатель номинальной начисленной ЗП за 2010 - 2014 гг. растет, согласно данным Росстата. Максимальный показатель заработной платы работников организаций в Чукотском АО, недалеко от него и Ямало – Ненецкий АО, уровень которого составляет 77 150 руб. Самые низкие показатели у Республики Алтай (25 467 руб.) и Пермского Края (25 600 руб). В Республике Коми данный показатель в 2014 году составил 44 120 руб, что на 2 574 руб. больше чем в 2013 году, а по сравнению с 2010 годом на 15 743 руб.

Стоит упомянуть о пенсионном обеспечении. Наиболее высокие уровни пенсий – на Чукотке, в Ненецком АО, Камчатском крае, Магаданской области, т.е. на территориях наиболее удаленных от центра страны. В среднем по России в 2015 году средний показатель пенсии составил 12 400 рублей, на некоторых территориях севера России уровень пенсии ниже, чем в среднем по России, а, т.е. на ее размер мало повлияли суровые климатические условия и более высокие цены на продукты, товары и услуги.

Факторы ослабления экономики отпечатались на спросе на рабочую силу. Продолжительность безработицы по ряду регионов Севера значительно превышает среднероссийские показатели. Особенно неблагоприятная ситуация на рынке труда коренных малочисленных народов Севера. Уровень безработицы на севере России в среднем за 2010 - 2014 года выше, чем по России в целом (около 5 %). Самый высокий уровень безработицы более 10 % в Республике Тыва, Республике Алтай, Забайкальском крае. Показатель на уровне 3 % в Магаданской области, Чукотском АО.

III. Экологическая безопасность

В северных регионах России создается более двух третей (72 %) промышленного производства, в результате, экология севера страдает, так или иначе это отражается на здоровье проживающих здесь. Слабо контролируемый процесс освоения районов Севера и хроническая нехватка средств на проведение природоохранных мероприятий создают угрозу развития чрезвычайной экологической обстановки в регионе в целом.

Объемы собранных платежей за негативное воздействие на окружающую среду за период 2010 – 2015 гг. на севере России растут. Так, к примеру, в Республике Коми в 2014 г. по сравнению с 2013 г. платежи выросли на 49,1 %.

Главной задачей государственной экологической политики в районах Севера является обеспечение экологической безопасности путем активного государственного регулирования природопользования и стимулирования природоохранной деятельности.

Проведя анализ состояния производственной сферы северных регионов, можно сделать вывод, что благоприятные перспективы развития производственной сферы севера России сегодня возможны за счет решения следующих задач:

- развития топливно - энергетического комплекса, обеспеченного ресурсной базой мирового значения;

- повышения транспортной освоенности районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей,

- согласованных действий российских регионов, федерального центра, общественного и частного сектора, что является необходимым условием сомасштабности действию.

- разработки программы действий по освоению российского Севера в контексте мировой экономики и политики: новые стандарты хозяйственной деятельности, качества жизни в районах Крайнего Севера; переосмысление природных ресурсов и богатств Севера не только в качестве средства производства, но и как основы жизни,

- разработки в области энергопользования и энергосбережения, а именно инновации в энергопользовании, разработка и внедрение технологий энергосбережения, использование новых источников энергии. Особое значение данного направления развития Северо - Запада России определяется более высокой стоимостью содержания инфраструктур и энергозатратностью деятельности в северных условиях.

- развития лесного комплекса (инновационные технологии). Существенным моментом для разворачивания данного мегапроекта является тот факт, что значительными промышленными лесными ресурсами обладают практически все субъекты севера России.

- развития человеческого капитала, повышения его мобильности и адаптивности к современным технологиям и социально - культурным программам, что предполагает мобилизацию и накопление образовательных и культурных ресурсов, восстановление системы рабочих мест,

- обеспечения экологической безопасности, а именно совершенствование нормативно - правовой базы в области природоохранной деятельности, системы стандартов, нормативов и экологических требований к хозяйственной деятельности в условиях Севера, организация эффективной системы экологического мониторинга и государственного экологического контроля.

- снижение межрегиональной дифференциации регионов Севера по социальным показателям, развитие межрегиональных экономических связей;

- разработка соглашения о разделении ресурсных доходов между регионами Севера и федеральным центром;

- разработка такого механизма управления, который бы способствовал созданию организационных, экономических и правовых условий, позволяющих компенсировать повышенные издержки воспроизводства капитала на территориях Севера.

- сдерживание оттока населения, особенно трудоспособного возраста, для чего необходимо прежде всего развитие производства и восстановление системы рабочих мест (высокая безработица является одним из основных факторов, выталкивающих население), а также обеспечение населению возможности получения достаточного для жизни трудового дохода, который позволял бы компенсировать неблагоприятные природно - климатические

условия, тем самым повышение уровня жизни населения. Что в итоге отразится на снижении безработицы.

Ведущая роль в создании условий, обеспечивающих реализацию целей и задач социально - экономического развития Севера, должна принадлежать государству, как гаранту обеспечения экономического развития, социальной справедливости и охраны окружающей природной среды. С экономической точки зрения необходимость особой роли государства на Севере продиктовано не только спецификой Севера, но и необходимостью формирования институциональных соглашений между крупным капиталом на Севере и государством в условиях естественных монополий. Основными механизмами государственного регулирования могут быть прямые (в виде компенсационных трансфертов) и косвенные (в виде инновационных проектов, запускающих процессы саморазвития регионов).

Список использованной литературы:

1. САЙТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ.
2. ПОРТАЛ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.
3. МАКСИМОВ К.Г. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ. ДИС. 2010.
4. ДОКТРИНА РАЗВИТИЯ СЕВЕРА - ЗАПАДА РОССИИ. ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ ПОРТАЛ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ.
5. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В РОССИИ 2015. ЖУРНАЛ «ВСЕ ДЕЛА», 24 АПР. 2015 Г.
6. САЙТ РИА НОВОСТИ [ЭЛЕКТР. РЕСУРС] URL: M.RIA.RU

© Л.Ю. Клышова, 2016

УДК 336.14:364(470.571)

А.С.Козырева

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

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РФ И ЕГО РОЛЬ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Государственный бюджет - важнейший финансовый документ страны. Он представляет собой совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ и т.д. В нём определяются потребности, подлежащие удовлетворению за счёт государственной казны, равно как указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну. Значение государственного бюджета в современной российской экономике чрезвычайно велико.

Государственный бюджет является важнейшим звеном финансовой системы страны. Отражая содержание процессов производства и распределения общественного продукта и национального дохода, государственный бюджет представляет собой экономическую форму образования и использования основного централизованного фонда денежных средств государства.

На современном этапе развития экономики централизованные финансовые ресурсы позволяют государству обеспечивать необходимые темпы и пропорции общественного производства, добиваться совершенствования ею отраслевой и территориальной структуры, формировать в необходимых размерах средства для первоочередных программ развития отраслей экономики, проводить крупные социальные преобразования. Благодаря финансовой централизации денежные средства сосредотачиваются на решающих участках экономического и социального развития, подготавливая условия для успешной реализации экономической и социальной политики государства.

Реализация бюджетной политики в 2015 году осуществлялась в качественно новых экономических условиях. Падение цен на традиционные товары российского экспорта, введение экономических санкций и замедление потенциальных темпов роста российской экономики на фоне накопившихся структурных дисбалансов определяют внешние и внутренние условия, не соответствующие тем ожиданиям, которые закладывались при формировании бюджета на предшествующую трехлетку. На финансовом рынке в конце 2014 года главной задачей экономической политики стало сохранение финансовой стабильности. Немаловажную роль в этом сыграла и бюджетная политика. По мере стабилизации ситуации в финансовой системе в начале 2015 года акцент государственной экономической политики сместился на смягчение негативных последствий от резкого изменения внешних условий на реальный сектор экономики. Пакет первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, с одной стороны, позволил в некоторой степени демпфировать эффект резкого роста процентных ставок для наиболее уязвимых секторов российской экономики, а в части социальной политики сосредоточить ресурсы на поддержке наиболее уязвимых слоев населения – пенсионеров. При этом важная роль в реализации мер поддержки экономики и социальной сферы отводится сформированному в составе федерального бюджета «антикризисному фонду», средства которого используются по решениям Правительства Российской Федерации на реализацию дополнительных мер по поддержке отраслей экономики, малого и среднего предпринимательства, рынка труда, монопрофильных муниципальных образований, а также социальной поддержке граждан. Принятие комплекса антиинфляционных мер в бюджетной политике – отказ от индексации зарплат и части социальных выплат до «разогретой» валютным курсом инфляции – купировали риски раскручивания инфляционной спирали, выступив «якорем» для инфляционных ожиданий по экономике.

Таким образом, государственный бюджет имеет большое значение для решения социально - экономических задач общества. Своевременная реализация антикризисного бюджетного маневра наряду с другими элементами государственной экономической политики позволили быстро стабилизировать ситуацию на финансовом рынке и минимизировать негативные последствия для реального сектора. А так же государственный бюджет, являясь для государства средством аккумуляции финансовых ресурсов, дает

государственной власти возможность содержания государственного аппарата, армии, выполнения социальных мероприятий, реализации приоритетных экономических задач, т.е. выполнения государством присущих ему функций.

Список использованной литературы:

1. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Бюджетная система России; Учебник / Под ред. Г.Б.Поляка. - М.: ЮНИТИ, 2013
2. КонсультантПлюс, <http://www.consultant.ru>
3. Министерство Финансов Краснодарского края, www.minfinkubani.ru
© Захарян А.В., Козырева А.С., 2016

УДК 338.48

А.И. Кошелева

к.э.н., старший преподаватель
кафедра ГТБ, «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА В РФ

Масштабность и важность туризма доказывает его принадлежность к стратегическим отраслям экономики, в том числе и в России. Несмотря на трудное экономическое положение страны, в госбюджете заложены деньги на развитие туристической сферы. По итогам 2015 года сумма выделенных средств должна составить 5,2 миллиарда рублей (в 2014 - м было выделено 4,6 миллиарда). Согласно условиям финансирования, на каждый рубль, выделенный государством, должно приходиться три рубля вложений инвесторов. Ожидаемая сумма вложений со стороны бизнеса в туристическую сферу РФ – порядка 15 млрд рублей за 2015 год.

Можно отметить, что несмотря на глубокий системный кризис, который наиболее заметно проявил себя в 2014 году, российский туристический рынок умело адаптируется.

Массовые банкротства туристических компаний нельзя назвать беспрецедентной ситуацией на мировом туристическом рынке. Через крах турфирм прошли многие рынки, прежде всего, Европы. Первая серьезная волна была после террористической атаки на Нью - Йорк в сентябре 2001 года. Вторая – в 2008 году. Осенью того года прекратил работу третий по величине туроператор Великобритании – холдинг XL Leisure Group, объединявший 24 компании, включая авиаперевозчиков и операторов. После ухода XL Leisure Group в Великобритании осталось только два игрока – TUI Travel и Thomas Cook Group, между которыми теперь распределены все турагентства страны. Недавно TUI Travel объединилась с немецкой TUI AG, в результате чего возник крупнейший оператор в Европе [4].

В настоящее время российские туроператоры, независимо от масштабов бизнеса, проводят комплекс антикризисных мер, среди которых можно выделить: серьезную корректировку полетных программ, кооперацию по загрузке региональных рейсов; отказ от

акций раннего бронирования, а также от тарифов last - minute и практики снижения цен на туры при приближении даты вылета; совместная эксплуатация региональных представительств; уменьшение жестких блоков в гостиницах с переходом, в основном, на мягкие блоки или места по туроператорским тарифам; построение работы с партнерами на более выгодных условиях; ограничение максимальной комиссии для агентств; создание собственного резервного фонда, который размещают в высоколиквидных и высокодоходных инструментах; сокращение рекламных расходов; диверсификация; переориентирование на работу на внутреннем рынке. Последняя тенденция имеет особую актуальность в свете развития внутреннего туризма в Российской Федерации.

Массовые банкротства, экономические трудности, критическое падение спроса на зарубежных направлениях, а главное – отказ страховщиков оформлять операторам фингарантии существенно видоизменили структуру Единого Федерального реестра. Многие компании, традиционно считавшиеся крупными выездными туроператорами, с 1 июня 2015 года оформили страховку на внутренний туризм [4].

Туристические агентства также реагируют на меняющийся спрос и начинают активно заниматься сегодня внутренним туризмом. В этом году туроператоры получают несколько тысяч новых партнеров. Причем независимые агентства на изменение ситуации реагируют быстрее, чем сетевые. В целом сегодня внутренние туры продают менее 70 % турагентств по всей России. В Москве, а это самый «выездной» город, даже меньше 40 % [3]. Но прослеживается явная тенденция переориентации на внутренний туризм. При этом по туристической привлекательности наша страна продолжает подниматься в мировом рейтинге конкурентоспособности стран в сфере туризма, занимая 45 место.

Также необходимо говорить и об изменениях в работе туроператоров, работающих на въезд. Ввиду сложной политической ситуации, отказа от путешествий в Россию в 2014 - 2015 гг.г со стороны трети туристов из Европы и США, по сравнению с предыдущими годами, которые традиционно составляют 60 % от общего выездного турпотока, многие туроператоры стали обращать свое внимание на азиатский рынок.

Можно отметить и определенную долю туроператоров, решивших использовать стратегию выхода на рынок выездного туризма, которые ранее работали на выездных направлениях. Наибольшие конкурентные преимущества в данном случае приобретают монопрофильные туроператоры, которые на протяжении многих лет работали по тем направлениям, которые демонстрирует существенный рост выездного турпотока в настоящее время. Тенденция разработки специализированных продуктов для различных национальных рынков очень актуальна на данный момент [8]. Значительные положительные результаты уже достигнуты в области разработки специализированных туристских продуктов для китайских туристов [1, 10].

Также значительную популярность в настоящее время набирают онлайн тревел - агентства (ОТА) (в их числе OneTwoTrip.ru, Ozon.travel.ru и др.), которые занимаются дистрибуцией авиабилетов, гостиничных номеров и пр. Они выступают агентами множества авиакомпаний, используют данные глобальных систем бронирования, сложные поисковые алгоритмы. И получают доход в виде комиссионных от перевозчиков, бонусов глобальных систем, собственной наценки и дополнительных услуг – страховки, аренды автомобилей.

Рынок онлайн - бронирования путешествий включает в себя разные направления. Основные его участники – авиакомпании и отели. И если авиабилеты давно и успешно продаются через интернет, то автоматизированные продажи номеров пока только их

догоняют. Если говорить о бронировании гостиниц, то комиссия агентов составляет от 13 % до 30 % , что делает этот сегмент потенциально более прибыльным по сравнению с авиабронированием, где комиссия составляет 0,1 - 9 % . В отличие от туроператоров, многие ОТА отмечают сейчас не падение, а лишь замедление темпов бронирования [5].

Таким образом, можно заключить, что сложившаяся кризисная ситуация не только не является препятствием, но и может стать стимулом для развития и выхода на качественно новый уровень внутреннего и въездного туризма в РФ. При этом стоит отметить, что именно эти виды туризма играют огромную социально - экономическую роль как в развитии страны в целом, так и в развитии отдельных регионов [6].

Важно обратить внимание, что на дальнейшее ускоренное развитие туризма в РФ серьезно влияет противоречивая законодательная база. С одной стороны, принимаются меры по защите прав туристов, создаются все необходимые условия для обеспечения безопасности путешествий и самих туристов, и, как следствие, обеспечивается рост туристского потока и развитие туризма в целом [7]. Активную деятельность по развитию туризма осуществляет Федеральное агентство по туризму. Ростуризм призван реализовать приоритетные направления государственного регулирования туристской деятельности в Российской Федерации. Принимаются меры по повышению качества услуг в сфере туризма, созданию благоприятных условий для его развития.

Если посмотреть с другой стороны, то ряд изменений в законодательной базе туризма значительно усилили финансовую нагрузку на бизнес. Государственное обеспечение безопасности туризма ведется путем реализации государственного контроля сферы туризма как сектора национальной экономики. Многие туроператоры воспринимают подобные меры как своеобразный налог на бизнес. Согласно исследованию Doing Business по оценке условий ведения бизнеса в 183 странах, Россия занимает 120 место по простоте осуществления предпринимательской деятельности [2]. Подобный климат бизнес - среды конкретно в области туризма усугубляется и однобокими законопроектами, которые сдерживают развитие бизнеса и предпринимательства в сфере туризма, осложняя его.

После принятия Госдумой РФ законопроекта «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ для усиления ответственности участников туристского рынка и повышения уровня правовой защиты туристов, выезжающих за пределы РФ», по мнению многих участников рынка, было поставлено под серьезную угрозу стратегическое развитие сегмента въездного и внутреннего туризма, прежде всего из - за кардинального увеличения нагрузки на турбизнес, с которой под силу справиться лишь крупным выездным туроператорам, но никак не мелким, монопрофильным и региональным фирмам. Кроме того, рынок не готов принять и норму о переходе турагентств к работе от имени туроператора.

В целях повышения устойчивости туристского рынка необходима обязательная дифференциации финансовой нагрузки на турбизнес в зависимости от объемов реализации турпродукта и особенностей различных направлений туроператорской деятельности. Помимо этого, необходима разработка методики оценки надежности туристических компаний [9], инструментов и институтов контроля надежности и качества предоставляемых туристических услуг, закрепленных на законодательном уровне.

Список использованной литературы:

- 1) Блинова Е.А. Туристический рынок Китая: перспективы и уроки для России. // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2007. № 3. С. 97 - 102.

2) Введение бизнеса 2014. Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий. / URL:<http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/worldbank/2014/11/DB14-minibook-russian.pdf> (дата обращения 12.01.2016).

3) Единая межведомственная информационно - статистическая система (ЕМИСС) // Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/org.do?id=1&expandId=1292781>

4) Ежедневная электронная газета Российского союза туристической индустрии // Режим доступа: http://www.ratanews.travel/news/news_4092015_2.stm

5) Ковальчук А.П. Анализ направлений развития внутреннего туризма в России // Экономика, предпринимательство и право. 2014. Т. 4. № 3. С. 24 - 29.

6) Козлов Д.А. Оценка влияния туризма на экономику страны // В сборнике: СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 200 - 203.

7) Козлов Д.А. Современные индикаторы развития туризма // В сборнике: СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 198 - 200.

8) Кошелева А.И. Направления модернизации индустрии гостеприимства и туризма в РФ. // В сборнике: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: теория и практика Сборник материалов международной научной конференции. Киров, 2014. С. 179 - 182.

9) Кошелева А. И. Организационно - экономический механизм развития дополнительного туристского обслуживания в среднекатегорийных гостиничных предприятиях крупного города // автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. Москва, 2013.

10) Лайко М.Ю., Блинова Е.А. Туристический рынок КНР. Новые возможности для российских принимающих компаний. // Современные проблемы сервиса и туризма. 2008. № 1. С. 57 - 71.

© А.И. Кошелева, 2016

УДК 336

К. А. Леонидова

аспирант

ФГБОУ ВО «СибГАУ»

г. Красноярск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Понятие интеграция многогранно, поэтому в данный термин вкладывается весьма разнообразный смысл, что связано с масштабом и целью анализа. Интеграция – это экономическое явление, которое возможно как комплексное совместное использование

ресурсов с расширением технологических связей, как ослабление или снятие барьеров между фирмами - участниками в рамках создания взаимно благоприятных условий, как формирование устойчивых экономических связей между субъектами, как финансовое взаимодействие субъектов (вплоть до объединения), как полное объединение субъектов. [5].

Организационные формы интеграционных объединений непрерывно развиваются и изменяются. Сложившиеся типы интеграции весьма разнообразны, разноуровневы, т. к. происходит накопление типов интеграции, а не их последовательная замена. В результате в настоящее время на рынке присутствуют и простейшие типы интеграции (единичные договорные отношения, картели, синдикаты), и более сложные и совершенные типы (концерны, конгломераты, пулы, ассоциации) вплоть до полного слияния фирм с образованием треста. [3]. Самыми результативными на сегодняшний день являются такие типы интеграции, которые в разных пропорциях сочетают в себе централизацию и децентрализацию.

Для современной экономики особенно важны интеграционные процессы в технологичных наукоемких отраслях, определяющих производственный потенциал экономики и возможности ее ускоренного инновационного развития. Более важной задачи сегодня в российской экономике нет. Реализация интеграционного подхода к развитию позволит запустить в экономике синергетический эффект, поскольку интеграция способствует концентрации производственных возможностей и, в конечном счете, способствует повышению эффективности производственной деятельности.

В экономической литературе на сегодняшний день не сложилось единого понимания эффективности интеграционных процессов, ее содержания и структуры. В результате весьма разнообразны и по охвату, и по глубине анализа показатели, измеряющие данную эффективность. Оценка эффективности данного процесса весьма сложна, т.к. она многогранна – это и результативности самого интегрированного производства, и результативность управления процессом интеграции, и изменение внутренней и внешней социально - экономической среды интегрированных предприятий и попытки их измерения.

Применяются и попытки прямого количественного измерения эффекта от интеграции (например, использование для этой цели разных видов прибыли), и использование анализа изменения конкурентоспособности, делового имиджа фирмы и т.д. Таким образом, весьма важен критерий, который кладется в основу оценки эффективности.

Оценка эффективности усложняется, с одной стороны, тем, что интегрируемые фирмы играют разные роли в этом объединении, следовательно, сами эффекты и логика их возникновения различны для разных фирм. С другой стороны, всякое интегрированное объединение динамично, что дополнительно усложняет процесс оценки.

Изучение подходов к оценке эффективности интеграции производства позволяет выделить два полярных взгляда на проблему:

- количественный подход (узкий вариант оценки): оценка результативности, экономичности, рентабельности;

- качественный подход (широкий вариант оценки): количественный анализ дополняется научно - технической результативностью, организационно - управленческой результативностью, инвестиционной результативностью, экологической результативностью и как комплексный результат – оценка результативности синергетического эффекта.

На наш взгляд, широкий вариант оценки наиболее приемлем в связи с комплексностью получаемого в экономике и обществе эффекта от интеграции. Именно понимание комплексного характера результативности от интеграции позволяет сконцентрировать финансовые и материальные ресурсы в точках акселерации, сформировать принципиальные для развития экономики инвестиционные проекты, осуществить компенсацию рисков и обеспечить мобильность в использовании ресурсов. Это самая актуальная текущая экономическая задача, стоящая перед российской экономикой и российскими управленческими структурами.

Список использованной литературы:

1. Алексеев, Н. Е. Интеграция как механизм устойчивого развития экономики страны / Н.Е. Алексеев, С.М. Ильченко // Омский научный вестник. – 2014. – № 4. – С. 46 - 49.
2. Плосконосова, Е. А. Модернизация экономики России: выбор приоритетных направлений с позиции системного подхода // Техника и технология пищевых производств. – 2014. – № 1. – С. 157 - 162.
3. Рерих, Л. М. Формирование долгосрочной синергии в рамках процессов интеграции и кластеризации на пути к инновационной экономике // Проблемы современной науки и образования. – 2014. – № 9. – С. 78 - 81.

© К. А. Леонидова, 2016

УДК 338

Д.С. Любина
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В МОНОГОРОДАХ

В современном мире развитие отдельных территорий страны напрямую зависит от сложившейся системы государственного управления, особенностей внешнеэкономической деятельности, а также от социально - экономического развития градообразующих предприятий.

Стремление России укрепить свои позиции на международном уровне позволяет российским провинциальным предприятиям активно развивать производство благодаря государственной поддержке. Постепенно происходят изменения и в политической, социальной и экономической сферах, что напрямую влияет на возможность стабильного развития отдельной территории.

В Федеральном законе от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» [3] статья 169 трактует градообразующие предприятия следующим образом: «Для целей настоящего Федерального закона градообразующими организациями признаются юридические лица, численность работников которых

составляет не менее двадцати пяти процентов численности работающего населения соответствующего населенного пункта».

Отнесение города к «монопрофильным» происходит при наличии следующих признаков:

— Наличие в городе одного или нескольких предприятий, деятельность которых относится к одной отрасли при условии что остальные предприятия, функционирующие в городе обслуживают только внутренние нужды города и населения;

— Значительная связь между доходной частью бюджета города и функционированием одного или нескольких крупных предприятий, обслуживающих один сегмент рынка;

— Низкий уровень диверсификации сфер занятости населения города, что обуславливает однородный профессиональный состав;

— Низкая мобильность жителей города ввиду его значительной удаленности от других населенных пунктов или низкого уровня развития транспортной инфраструктуры.

По состоянию на 29 июля 2014г., в России существует 313 моногородов, из них более чем в 90, довольно сложная социально - экономическая ситуация. По мнению Владимира Путина, экономику моногородов необходимо диверсифицировать, сделать ее более устойчивой, создать условия для привлечения инвестиций, для развития бизнеса и появления новых рабочих мест [2].

Специфика занятости в моногородах обусловлена узкой сферой приложения труда. В сложных социально - экономических ситуациях к этой проблеме добавляется проблема потери части рабочих мест. Снижение платежеспособного спроса вследствие падения уровня доходов населения приводит к сокращению занятости в сфере обслуживания.

По статистике, численность населения в моногородах по состоянию на 1 июля 2015 года составила 13,6 млн человек, или 9,3 % населения России. Численность занятого населения в моногородах составляет 5,8 млн человек, из которых 969,4 тыс. человек (16,6 %) заняты на градообразующих предприятиях, 1,5 млн человек (25 %) - в сфере малого и среднего бизнеса (включая индивидуальное предпринимательство) [1].

Сейчас моногорода взяты под контроль федеральными властями как потенциальный источник массовых увольнений работников ввиду сложной социально - экономической ситуации в стране.

По состоянию на 1 июля 2014г., в 162 моногородах уровень регистрируемой безработицы превысил среднероссийский показатель (1,3 % от численности экономически активного населения), в том числе в 70 монопрофильных муниципальных образованиях данный показатель превышает среднероссийский в два и более раза.

По оценке Минэкономразвития России, по итогам первого полугодия 2015 года наиболее неблагоприятная ситуация, которая может негативно отразиться на деятельности градообразующих предприятий моногородов, сохраняется в производстве машин и оборудования, транспортных средств, обработке древесины и производстве изделий из дерева, а также в чёрной и цветной металлургии.

В настоящее время активное давление на рынок труда в России оказывают такие факторы как вступление России в ВТО в 2012г., а также глобализация мировых экономических процессов. В результате существующая система устаревает, появляется необходимость в преобразовании форм и методов хозяйствования и воспроизводства рабочей силы.

Решение проблем на рынке труда моногородов является одним из наиболее приоритетных направлений действий органов власти всех уровней. На федеральном уровне, в первую очередь, должна быть определена стратегическая политика в отношении моногородов.

Можно выделить следующие направления преобразований рынка труда в моногорода:

1. Создание инструмента оперативного мониторинга состояния рынка труда в моногородах. Федеральная служба государственной статистики проводит мониторинг занятости лишь в крупных городах по регионам, в то время как моногорода – это, зачастую, мелкие города и поселки городского типа, которые не включаются в общую статистику.

2. Создание развитой системы социального партнерства в стране. Основная проблема заключается в том, что далеко не во всех отраслях и не на всех территориях функционируют объединения работодателей, в рамках которых устанавливаются льготные условия работы для различных категорий граждан, нормы рабочего времени и оплаты труда.

3. Совершенствование и модернизация законодательной базы трудовых отношений в моногородах. Современная законодательная база устарела, она не учитывает специфику развития моногородов.

На современном этапе необходимо провести диверсификацию деятельности градообразующих предприятий моногородов, что способствует реализации конкурентоспособного рынка труда, на котором имеют возможность функционировать большое количество работодателей. Это позволит сформировать эффективную систему занятости и расширить возможности предложения рабочих мест.

Создание эффективного рынка труда в моногородах возможно лишь при всесторонней модернизации социально - экономической сферы, а также формирование серьезной законодательной базы, регулирующей трудовые отношения в моногородах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Правительства России [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/orders/19717/> (дата обращения – 01.02.2016).

2. Российская газета. Е. Шмелева. Статья «Работа будет» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2015/09/01/gchp.html> (дата обращения 01.02.2016).

3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/f1bf319e5d3b6493a9776f524f3d8841fd29aaca/ (дата обращения 01.02.2016).

© Д.С. Любшина, 2016

УДК 330.101

Т.П.Максимова,

канд. экон. наук, доцент РЭУ им Г.В.Плеханова, г.Москва, РФ

e - mail: tpmaksimova@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСКРЫТИЯ СУЩНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КАТЕГОРИИ «ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ» В СИСТЕМЕ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ЭКОНОМИКИ РФ

Совершенно очевидно, что первым шагом исследования любой научно - практической проблемы является внесение ясности в понятие - категориальный аппарат, поскольку

именно аргументированные определения делают понятие достоянием мышления экономических субъектов, принимающих ключевые решения в ходе процесса реформирования. С этой точки зрения, логично, исследование диалектики экономического содержания понятия «формы хозяйствования», исходя из «подвижки» доминанты теоретических парадигм в условиях практических реалий современных трансформационных процессов в аграрной сфере экономики РФ.

Анализ экономической литературы показывает многообразие, а порой даже, эклектичность подходов при употреблении понятия «формы хозяйствования». Так, например, встречается «синонимичное рассмотрение форм хозяйствования с понятиями «сельскохозяйственное предприятие», «организационно - правовая форма», «институт» «хозяйственный уклад».[6; С.192 - 195] Наиболее наглядно это проявляется при анализе отдельных видов в структурной системе форм хозяйствования. Например, в свое время известный отечественный исследователь, Чаянов А.В. рассматривал крестьянские хозяйства как особый тип социально - экономических укладов. В своей концепции семейно - трудового крестьянского хозяйства, рассматривая отличительные особенности организации крестьянских хозяйств, он подчеркивает, что « в реальной экономической жизни редко встречается какой - либо один тип уклада, подчеркивая, что экономисты «долго, если не постоянно», будут свидетелями такого сосуществования различных хозяйственных форм».[4] «В России в период, начиная с освобождения крестьян (1861г.) и до революции 1917 г., в аграрном секторе. - писал Чаянов А., анализируя разные способы хозяйствования. - существовало рядом с крупным капиталистическим крестьянское семейное хозяйство, что и привело к разрушению первого»[9,с.143] Спустя столетие после этих утверждений вопросы о многоукладности хозяйствования в системе аграрных отношений сохраняют звучат все с той же актуальностью. У некоторых современных исследователей системы аграрных отношений понятие «формы хозяйствования» отождествляется с «организационно - правовыми формами производства», то есть упор делается на их юридическую «оболочку», а также на различные критерии различий. Например, выделяют критерии по типу хозяйств: корпоративные и семейные; по численности работников: крупные и средние и малые; по форме регистрации юридических лиц; по мотивации и др.[6] Если же проанализировать и систематизировать соотношение данных понятий, то логично выделить, по мнению автора, три разных подхода при раскрытии сущности понятия «формы хозяйствования»:

неоклассический;

политэкономический;

институциональный.

Существующее разнообразие подходов зависит часто от того, какими основными целеполаганиями руководствовался автор, и какое место отводится формам хозяйствования среди инструментов исследования при обосновании полученных результатов. Следует отметить, что каждый из этих подходов, во - первых, имеет свои формы проявления в существующих теоретических определениях форм хозяйствования. Во - вторых, сохраняет свое право на существование в современных условиях.

Так, с позиций неоклассического подхода возможно соотношение форм хозяйствования с общим интегрированным понятием «фирма» («сельхозпредприятие») как субъекта производства, основным критерием деятельности которого является получение прибыли и

обеспечение своих конкурентных преимуществ в условиях конкурентных рыночных отношений. В этом смысле формы хозяйствования являются основными субъектами производства, которые используют ресурсы для производства продовольственных товаров. Отличительной «особенностью является особая роль фактора земли в производственной хозяйствующих субъектов и специфика отношений собственности» в отношении данного ресурса. [5; С.170 - 173] Не трудно заметить, что в процессе рыночных преобразований по реорганизации существовавших форм хозяйствования, в частности, «в целях решения национальной продовольственной безопасности, преобладал именно неоклассический подход, который предполагал легкое «встраивание» в сложившиеся производственные отношения доминанты принципов рационального поведения хозяйствующих субъектов» и мотивацию максимизации прибыли. [3, С.30 - 34] Однако, как показала практика хозяйствования, «импортирование» извне форсированными темпами принципов рационального поведения на платформу исторически сложившихся производственных отношений, привели к определенным препятствиям процесса реформирования. В наибольшей степени эти трудности наблюдались в процессе преобразований отношений землевладения и землепользования, а также при упорных попытках реформаторов перевести аграрную сферу национальной экономики на инновационный путь развития как одного «из наиболее значимых факторов институциональных сдвигов в экономике». [2; с.38 - 43]

Поиск ответов на вопросы о том, почему так сложно и непредсказуемо осуществляется рыночная трансформация форм хозяйствования приводит автора к убеждению, что в современных условиях важно систематизировать существующие методологические подходы, а «не слепо» следовать мейнстриму при выборе методологии исследования. Анализ показывает, что продолжает сохраняться устойчивая универсальность политэкономического подхода, который незаслуженно в годы рыночных преобразований был «отодвинут», как устаревший и несоответствующий реалиям рыночных преобразований. Однако, по убеждению автора, не вызывает сомнений то, что в системе аграрных отношений сохраняется доминанта производственных отношений, поскольку при отсутствии процесса производства не может быть и речи об экономической деятельности. Вместе с тем, учитывая, что аграрные отношения детерминируются отношениями собственности на землю, автор считает обоснованным рассматривать формы хозяйствования,

во - первых, в качестве структурного элемента отношений землепользования и землевладения;

во - вторых, предлагается рассмотрение сущностных характеристик формы хозяйствования через обособленность отношения землевладения и землепользования. [6] Отношения собственности, как и вся система производственных отношений, эволюционирует вместе с трансформацией всей экономики и общества в целом, включая диалектику доминанты в отношениях землепользования и землевладения. [5, С.172 - 173] Методологические основы по исследованию отношений землепользования и их обособлению от отношений землевладения в свое время заложил А.Маршалл в своем труде «Принципы политической экономии». Подробно рассматривая английскую систему землепользования, сравнивая ее с американской системой, А.Маршалл отдавал предпочтение различным способам землепользования, а не землевладения. «Один

земледелец (лендлорд) может оказать влияние на арендатора количеством (суммой) платежей, тем самым оказывая влияние на интенсивность землепользования», - писал А.Маршалл. [8] В данном случае диалектическая взаимосвязь между формами землевладения и землепользования может наблюдаться через систему арендных платежей.[1]

В современных условиях, исходя из анализа эмпирического материала и исследований по теории аграрных отношений, расширить границы экономического содержания понятия «формы хозяйствования» позволяет интегрирование рассмотренных подходов с использованием методологии институциональных теорий, исследуя сущностные характеристики форм хозяйствования через систему взаимоотношений формальных и неформальных институтов. Причем, «разрабатываемая автором на протяжении последних лет научная гипотеза состоит в том, что система неформальных институтов в том виде, в котором она представляется Д.Нортом и его последователями, является своего рода «мостиком» диалектического развития политэкономического подхода, поскольку совершенно очевидно, что содержание неформальных институтов опосредованно определяется характером производственных отношений». [7,С.68 - 71] С другой стороны, совершенно очевидно, что зрелые неформальные институты обладают «цементирующим» свойством для сложившихся производственных отношений в аграрной сфере. Действительно, в аграрной сфере в наибольшей степени ощутимо влияние на сущность форм хозяйствования неформальных отношений через устойчивость и значение традиций, обычаев, уклада жизни и хозяйствования. Важно не упускать из внимания, что любой организационно - правовой вариант форм хозяйствования, это, прежде всего, люди со своими экономическими интересами, вкусами и предпочтениями, мотивацией, системой ценностей, воспитания и образования и т.д. Особенно наглядно это проявляется на примере малых форм хозяйствования, которые являются не только субъектами производства, но и носителями национальной идентичности, традиций, обычаев, системы ценностей по отношению к землепользованию, к культуре питания и т.д.

Поэтому совершенно обоснованно рассмотрение траектории современных теоретических подходов в процессе исследования категориальных основ форм хозяйствования на стыке диалектического развития неоклассического, политэкономического подхода и институционального подходов в целях их адекватного восприятия при дальнейших преобразованиях.

Список использованной литературы:

1. Афанасьев В.Н., Косарева Т.П., Джуламанов А.А. Устойчивость форм хозяйствования в аграрном секторе экономики при переходе к рыночным отношениям. \Санкт - Петербург – 1995, 95с.
2. Бондаренко Н.Е. Инновационное развитие как фактор институциональных сдвигов в экономике: теоретические аспекты \ \ Экономика образования. 2015. №1. С.38 - 43
3. Бондаренко Н.Е., Казаринова Е.Б. Продовольственная безопасность страны как критерий стабильности экономики\ \ Экономический нобелевский вестник. 2013. №1(6). С.30 - 34

4. Кроль М. Теория хозяйственных укладов и элементы теории кооперации Андрея Чайнова \ [Электронный ресурс]: режим доступа: [http:// www.cloudwatcher.ru](http://www.cloudwatcher.ru), дата обращения: 12.12.2015

5. Максимова Т.П. Институт частной собственности на землю и рыночная трансформация форм хозяйствования в аграрной сфере экономики \ Известия Оренбургского аграрного университета. 2012. Т.3. №35 - 1. С.170 - 173

6. Максимова Т.П. Вопросы методологии, теории и практики институциональной трансформации отношений собственности и форм хозяйствования в аграрном секторе национальной экономики \ Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2013. №2(40). С.192 - 195

7. Максимова Т.П. Взаимосвязи в системе формальных и неформальных институтов при трансформации аграрных отношений в экономике РФ \ Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. №5. С.68 - 71

8. Маршалл А. Принципы политической экономии. Пер. с англ. \ М.: Прогресс - 1984 (1993; 2010) т.3, 416с.

9. Чайнов А. «Крестьянское хозяйство. Избранные труды» \ Москва. - Экономика, 1989., 492с.

© Т.П. Максимова 2016

УДК 33

А.Ю. Минеева, Л.Р. Мурдашова
УГАТУ
Г.Уфа, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО - ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В США

Социально - ответственные инвестиции (СОИ), также известные как устойчивые, социально - сознательные, этические или «зеленые» инвестиции, получили активное развитие в 70 - х гг. XX в. и на сегодняшний день стали инструментом реализации социальных программ, как в развитых, так и в развивающихся странах.

Социально ответственное инвестирование - процесс вложения ресурсов, в котором инвестор проявляет ответственность за последствия его инвестиций для окружающей среды и общества, через добровольный и сознательный выбор способов и критериев инвестирования.[3]

Поскольку в России СОИ пока не получило развития, представляется необходимым изучить западный опыт с целью последующей его имплементации в нашей стране.

Историческое развитие СОИ в США неразрывно связано с деятельностью сект и различных религиозных организаций. Первая социально - ориентированная инвестиционная политика не поддерживала компании, которые получали доходы от реализации алкоголя, табачной продукции и оружия, а также компании, использовавшие тяжелый детский труд.

Согласно ежегодному отчёту Форума устойчивых и ответственных инвестиций (The Forum for Sustainable and Responsible Investment) в США объем социально - ответственного инвестирования существенно вырос за последние несколько лет.

Так, в конце 2014 года социально - ответственные инвестиции в ценные бумаги (SRI) насчитывали 6, 57 триллиона долларов, тогда как в 2012 году - 3,74 триллиона долларов, тем самым рост составил 76 % (Рисунок 1).

Такой стремительный рост объясняется следующими причинами:

- 1) активной пропагандой СОИ со стороны государства и членов профессионального сообщества;
- 2) появлением новых продуктов на рынке социально - ответственных инвестиционных фондов (SRI - products или ESG - products);
- 3) ростом курсов ценных бумаг на американском рынке в целом;
- 4) повышением интереса инвесторов к данному виду инвестиций.

Как результат этого роста – практически каждый шестой доллар под профессиональным управлением в США вкладывается с учетом социальных, экологических или этических факторов.[2]

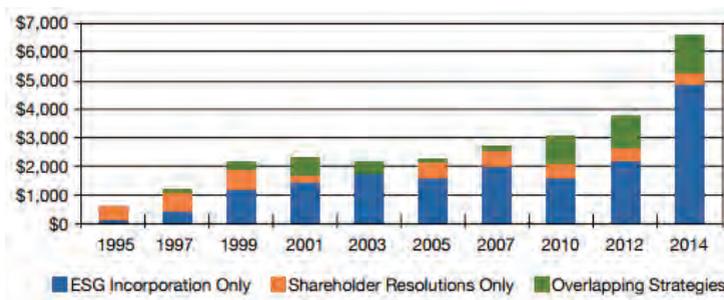


Рисунок 1. Объемы СОИ в США за 1995 - 2014 гг.

Стратегии социально - ответственного инвестирования в США можно разделить на три группы:

- 1) Стратегия отбора («screening»)

Данная стратегия предполагает стратегию оценки компаний по критериям ведения социально ответственного бизнеса и выбора для инвестиционного портфеля ценные бумаги тех компаний, которые ведут деятельность в соответствии с социологическими и моральными критериями.

В США за последние 10 лет общий размер активов, управляемых на основании стратегии отбора, увеличился в десять раз (Рисунок 1) и в 2014 году составил 4,8 триллиона долларов США.

Процесс скрининга требует значительных усилий и временных затрат, поэтому многие социально - ответственные инвесторы для вложения своих средств предпочитают обращаться в социально - ответственные взаимные фонды.

Как видно из рисунка 2, количество социально - ответственных инвестиционных фондов (СОИф) в США выросло более чем в пятнадцать раз за последние девятнадцать лет.

Крупнейшими из них на сегодняшний день являются СОИфы семейства Calvert, Parnassus и Domini.

Год	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2010	2012	2014
Количество СОИф	55	144	168	181	200	201	260	493	720	925

Рисунок 2. Динамика количества СОИф в США за 1995 - 2014 гг.

2) Действия акционеров в защиту общественных интересов («shareholders advocacy»).

Данная стратегия подразумевает активные действия акционеров, связанные с вопросами экологической и социальной политики организации. Акционеры могут оказывать значительное влияние на направление развития компании и корпоративную политику с помощью вынесения вопросов на голосование акционеров. Общий размер активов, управляемых на основании стратегии воздействия в 2014 году составил только 10 % всего рынка SRI в США.[1]

3) Инвестиции в местные сообщества («community investing») — средства, направленные на общественное и социальное развитие для решения конкретных задач. Представляет собой небольшую долю (около 2 %) рынка социально - ответственного инвестирования в США. Финансовые институты развития местных сообществ - это один из распространенных в США вид частных финансовых институтов, выдающих корпоративные и персональные кредиты местным сообществам.

Финансовые институты вкладывают финансовые средства не на финансовый рынок, а напрямую в организации, тем самым достигая большего социального эффекта.

В США работают несколько сотен подобных организаций, среди которых местные кредитные учреждения, центры микрофинансирования, банки развития местных сообществ, фонды поддержки малых предприятий и венчурные фонды.

В американской модели государство не оказывает принудительных мер на деятельность компаний по социальному инвестированию, оно осуществляется организациями по собственной инициативе и стратегия корпоративной социальной ответственности также разрабатывается самостоятельно. Однако государство поощряет налоговыми льготами инвестиции в общественно - значимые проекты.

В последние годы профессиональные управляющие компании в США все чаще включают социальные, экологические и политические факторы в инвестиционный анализ в связи с возросшим спросом на такого рода продукт среди частных и институциональных инвесторов.

Список использованной литературы:

1. Васильчук И. П. Теоретико - методологические основы и эволюция концепции социально ответственного инвестирования // БИ. 2015. №1.

2. Дегтярева И.В., Марьина А.В., Шалина О.И., Лазовский С.Е. Некоторые аспекты развития социально - ответственных инвестиционных фондов в развитых и развивающихся странах. / Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 15.

3. Крючкова О.М. Устойчивые инвестиции - новое направление в развитии финансовых рынков / Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки. 2014. № 5 - 2. С. 155.

© А.Ю. Минеева, Л.Р. Мурдашова, 2016

УДК 330.142.211

М.Ю. Мирзабекова

К.э.н., доцент

СКГМИ (ГТУ)

г. Владикавказ, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

Инвестиционная деятельность является одним из важнейших условий развития и экономики страны в целом. Без осуществления инвестиций невозможно достичь задач роста и даже сохранения достигнутого. С другой стороны, разработка и осуществление инвестиционной политики, формирование инвестиционного портфеля является многогранной и достаточно сложной задачей.

Обычно понятие «инвестиционный портфель» используют в отношении «портфельных» инвесторов. Под портфельными инвесторами понимают специализированные инвестиционные компании, занимающиеся инвестициями на рынке ценных бумаг, а также любых юридических и физических лиц, вкладывающих свои «свободные» денежные средства, в ценные бумаги иных эмитентов. Цель портфельных инвесторов – сохранить и преумножить свой капитал, исходя из собственных предпочтений относительно соотношения риска и потенциальной доходности. В отдельных случаях приобретение ценных бумаг других предприятий может осуществляться для получения контроля над определенным хозяйствующим субъектом (приобретение контрольного пакета акций). В условиях рыночной экономики участие в инвестировании на рынке ценных бумаг часто целесообразно для многих хозяйствующих субъектов, имеющих временно свободные денежные средства – инвестирование в ценные бумаги рациональнее, чем их «хранение» на расчетном счету, и часто привлекательнее банковского депозита, других инструментов, предполагающих определенный процентный доход. Исходя из предполагаемого периода инвестирования (который может быть вызван сезонностью собственного производства, перспективными планами развития собственного бизнеса) подобный портфельный инвестор размещает временно свободные денежные средства в ценные бумаги определенных эмитентов, осуществляя тем самым краткосрочные или долгосрочные финансовые вложения. Во всех случаях портфельного инвестирования на принятие решений по выбору ценных бумаг конкретного эмитента, времени их покупки и продажи будет влиять значительное множество факторов. Это предшествующее и предполагаемое изменение курса акций, общее состояние и перспективы развития регионов, отраслей экономики, конкретных хозяйствующих субъектов (что, соответственно, рассматривает технический и фундаментальный анализ), другие факторы. Также значимым при

формировании инвестиционного портфеля являются предпочтения относительно стратегии инвестирования (консервативная, предполагающая небольшой доход при низком уровне риска, агрессивная, предполагающая значительный доход при высоком уровне риска и другие).

Инвестирование на рынке ценных бумаг способствует притоку капиталов в «реальный сектор» экономики.

Тема формирования инвестиционного портфеля охватывает широкий круг вопросов и актуальна практически для любого хозяйствующего субъекта.

Значение инвестиционной деятельности велико практически для каждого предприятия. В принципе все коммерческие организации в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Как отмечает В.В.Ковалев, инвестирование «представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся коммерческой организации, руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной, а не краткосрочной перспектив» [8, с.36].

Эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности, как утверждает И.А.Бланк, «в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности» [, с.83]. По его мнению, «главную цель финансового менеджмента – обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия путем формирования эффективных направлений роста его рыночной стоимости – управление инвестициями реализует наиболее активным способом и в наиболее широком диапазоне параметров». Так, результатами инвестиционной деятельности предприятия являются: возрастание суммы чистой прибыли, прирост собственного капитала, обеспечение эффекта синергизма, повышение имиджа предприятия, что в конечном итоге приводит к росту рыночной стоимости предприятия [5, с.84].

Естественно, что не любая инвестиционная деятельность приведет к положительным результатам, а только та, которая осуществляется целенаправленно и на основании научных подходов. Управление инвестициями, таким образом, «представляется собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия» [5, с.84].

Охарактеризуем более подробно особенности инвестиционной деятельности на предприятии.

Следует отметить, что инвестиционная деятельность очень разнообразна, и может проявляться осуществляться различным образом.

Один из наиболее важных критериев классификации инвестиций - это характер участия в инвестировании - в соответствии с ним выделяются прямые и косвенные инвестиции. По мнению В.В.Бочарова, прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в выборе объекта для вложения денежных средств. В отличие от них косвенные инвестиции осуществляются через финансовых посредников - коммерческие банки, инвестиционные компании, фонда и др. - последние аккумулируют и размещают собранные средства по своему усмотрению, обеспечивая их эффективное использование [6, с.11].

Ряд авторов, впрочем, противопоставляют не прямые и косвенные, а прямые и портфельные инвестиции – согласно критерию цели инвестирования. Так, согласно точке зрения, В.Г.Белолипецкого, под прямыми инвестициями принято понимать вложения фирмы в уставный капитал другой компании с целью установления контроля над ней, а также вложения в новые физические активы - капиталобразующие инвестиции. Под портфельными инвестициями принято понимать операции с мелкими пакетами ценных бумаг - вложения фирмы в ценные бумаги с целью получения дохода или иных целях, не связанных с установлением контроля над другой компанией [7, с.130].

В любом случае можно согласиться с тезисом, что «прямые инвестиции в инвестиционной политике фирмы занимают особое место. В силу долговременного характера и масштабности вовлекаемых финансовых ресурсов для их осуществления прямые инвестиционные решения сопряжены с повышенными рисками. Эти обстоятельства ввиду их огромной социально - экономической значимости стали предметом фундаментальных научных исследований, породив относительно автономное научное направление - инвестиционное проектирование» [7, с.130].

Часто употребляется и термин «реальные инвестиции» как противоположность инвестициям финансовым – выделяемым по критерию объектов вложения. Как утверждает Я.С.Мелкумов, реальные инвестиции в узком смысле – это вложения в основные фонды и на прирост материально - производственных запасов». Также, как уточняет указанный автор, «инвестиции в воспроизводство основных средств (фондов) осуществляется в форме капитальных вложений» [8, с.249]. Аналогично рассуждает В.М.Аншин: «реальные инвестиции – это вложения в материальные и нематериальные активы, формирующие основной и оборотный капитал предприятия», а «финансовые инвестиции – это вложения средств в инструменты финансовых рынков» [7, с.5].

Инвестиционный рынок следует рассматривать как совокупность отдельных рынков объектов реального и финансового инвестирования. Причем, «рынок капитальных вложений является из наиболее значимых сегментов отечественного инвестиционного рынка. Формой инвестирования на этом рынке выступают капитальные вложения в новое строительство, на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение предприятий» [8, с.23].

Сразу отметим, что классификация инвестиций может осуществляться и на основании других критериев. Например, по характеру собственности (государственные, частные, иностранные), по степени риска (низкорисковые, среднерисковые, высокорисковые), по месту приложения (внутренние, зарубежные), и по ряду других критериев.

Инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект. Согласно ст.1 Федерального Закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99 N 39 - ФЗ, инвестициями являются «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [2, с 45]. Согласно нормам действующего законодательства, «инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление

практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [2, с.98].

Осуществление реальных инвестиций на предприятии связано с капитальными вложениями. Капитальные вложения – это «инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно - изыскательские работы и другие затраты» [2, с.110].

Инвестиционный процесс характеризуется главным образом воспроизводством основных средств. Этот процесс предполагает отвлечение значительной части внутреннего продукта от текущего потребления на цели накопления. В будущем они постепенно возвращают инвестору в процессе эксплуатации объектов инвестирования (за счет части выручки от реализации готового продукта).

Инвестиционная деятельность – основа индивидуального кругооборота фондов на предприятии. Инвестиционный цикл (период) включает один оборот инвестиций, т.е. движение стоимости, авансированной в капитальное имущество, от момента аккумуляции средств в объекте инвестирования до момента их возвращения. Обычно, под инвестиционным циклом как раз подразумевают период времени от вложения денег в объект до возвращения их инвестору (с учетом дисконтной ставки). После этого эксплуатация объекта инвестиций продолжает приносить прибыль, наращивая вложенный капитал. Цикл инвестиционного проекта, таким образом, - это период от получения денег и иных активов для целей инвестирования до их возмещения в результате функционирования объекта, куда были вложены инвестиции.

Главными этапами инвестирования являются:

1) преобразование ресурсов в капитальные вложения (затраты), т.е. процесс трансформации инвестиций в конкретные объекты инвестиционной деятельности (собственно инвестирование);

2) превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, что характеризует конечное потребление инвестиций и получение новой потребительной стоимости (в форме сданных в эксплуатацию объектов и производственных мощностей);

3) прирост капитальной стоимости в форме дохода (прибыли), т.е. реализуется конечная цель инвестирования.

Термин инвестиции происходит от латинского слова "invest", что означает "вкладывать". В широкой трактовке термин инвестиции означает вложение капитала с целью его последующего увеличения. При этом прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать отказ от использования этих средств на потребление в текущем периоде, вознаградить за риск, и возместить потери от инфляции.

Инвестиции в основной капитал планируются с учетом их прибыльности. Для этого производится специальный анализ инвестиционных проектов. Планирование инвестиций в основной капитал базируется на допущении, что они обеспечат доходы и прибыль в будущем. Вообще, цель инвестирования – получение дохода (прибыли) в результате инвестирования. Точнее, обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия путем формирования эффективных направлений роста его рыночной стоимости

В отношении критерия рациональности инвестиций В.Г.Белолипецкий утверждает следующее: «в общем случае инвестиция является целесообразной или эффективной лишь тогда, когда она приносит прибыль больше, чем банковский процент по депозитам» [9, с.13].

Среди задач инвестиционной деятельности И.А.Бланк выделяет следующие:

- 1) Обеспечение достаточной инвестиционной поддержки темпов развития операционной деятельности предприятия.
- 2) Обеспечение максимальной доходности (прибыльности) отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне инвестиционного риска.
- 3) Обеспечение минимизации инвестиционного риска отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне их доходности (прибыльности).
- 4) Обеспечение оптимальной ликвидности инвестиций и возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внешних и внутренних условий осуществления инвестиционной деятельности.
- 5) Обеспечение формирования достаточного объема инвестиционных ресурсов в соответствии с прогнозируемыми объемами инвестиционной деятельности.
- 6) Поиск путей ускорения реализации действующей инвестиционной программы предприятия.
- 7) Обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности [10, с.59].

В связи с возможностью разнообразных решений по направлениям, видам, формам инвестиций, необходимостью реализации определенных функций инвестиционного менеджмента, направленного на реализацию цели и задач инвестирования, необходимо формирование определенной инвестиционной политики на предприятии (хозяйствующем субъекте).

Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости.

Реализация главной цели и основных задач управления инвестиционной деятельностью связано с конкретизацией функций этого управления в общей системе функций финансового менеджмента. Большинство авторов выделяет следующие основные функции управления инвестициями:

- 1) Управление формированием инвестиционных ресурсов: определение объема и оптимизация структуры инвестируемого капитала, управление формированием собственных инвестиционных ресурсов, управление формированием заемных инвестиционных ресурсов
- 2) Управление реальными инвестициями: определение форм и объемов реального инвестирования, управление разработкой реальных инвестиционных проектов, управление формированием инвестиционной программы предприятия, управление реализацией инвестиционных проектов.

3) Управление финансовыми инвестициями: определение форм и объемов финансового инвестирования, оценка и отбор отдельных финансовых инструментов, управление формированием портфеля финансовых инвестиций, управление реструктуризацией портфеля.

4) Управление инвестиционными потоками движения денежных средств: прогнозирование объемов расходования и поступления денежных средств по инвестиционной деятельности, сбалансирование объемов отдельных видов инвестиционных денежных потоков, синхронизация инвестиционных денежных потоков во времени.

Инвестиционная политика предприятия, в частности, может различаться по критерию рисковых предпочтений инвестора. И.А.Бланк выделяет следующие типы инвестиционной политики:

- консервативная инвестиционная политика направлена на минимизацию инвестиционного риска как приоритетной цели;

- умеренная (компромиссная) инвестиционная политика направлена на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровень текущей доходности, темпы роста капитализации и уровень риска приближены к среднерыночным;

- агрессивная инвестиционная политика направлена на максимизацию текущего дохода от вложенный капитал в ближайшем периоде [10, с.57].

Список использованной литературы

1. Батяева Т.А., Столяров И.И.. Рынок ценных бумаг. - М.: ИНФРА - М, 2006. - 303 с
2. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы. - М.:Инфра - М, 2005. - 298 с
3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. – Киев: Эльга, Ника - центр, 2003. – 469 с.
4. Блохина В.Г. Инвестиционный анализ. – Ростов - н / Д.: Феникс,2004. – 315 с
5. Борисов В.Н. Воздействие инновационного фактора на инвестиционную привлекательность отраслей и предприятий промышленности // Проблемы прогнозирования. – 2003. - № 4. – с. 52 - 66.
6. Боровкова В.А. Рынок ценных бумаг. – Спб.: Питер, 2006. – 320 с.
7. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. - Спб.:Питер, 2000. - 160 с
8. Булгакова Л.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов // Финансы и кредит. - 2004. - № 15. - С. 57 - 62
9. Бучаев Я.Г., Завельский М.Г., Пекарский А.В. О системном прогнозировании конъюнктуры рынка ценных бумаг // Проблемы прогнозирования. - 2003. - №6. – с.108 - 118
10. Власова М.А. Причины и пути преодоления инвестиционного кризиса в реальном секторе российской экономики // Финансы и кредит. - 2005. - № 36. - С. 57 - 62
11. Мирзабекова М.Ю. Оценка эффективности инвестиционного проекта // Международный научный журнал «Инновационная наука» №1 / 2016 ISSN 2410 - 6070

© М.Ю. Мирзабекова, 2016

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ОСНОВНЫЕ ДЕСТИНАЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Экологический туризм - популярный вид туризма, приобретающий все больший интерес параллельно с тем, как отдыхающие изучают все больше территорий на планете, соответственно, оставляя все меньше неизведанных и не затронутых влиянием человека территорий. Экологическим туризмом принято считать посещение территорий, максимально не подверженных антропогенному влиянию разного рода. Впервые термин экологического туризма был употреблен в начале 1980 - х годов. Его авторство приписывают мексиканскому зоологу Эктору Себальосу - Ласкурайну, активно продвигавшему мысли о балансе между природой и рекреацией. Данный вид отдыха не только способствует защите окружающей среды и культуры местного населения, но и является прибыльным для региона видом отдыха, способным привнести новые конкурентные преимущества той или иной дестиниции.

География экотуризма отличается от географии традиционного туризма. Основные международные экотуристские потоки направлены из развитых стран в развивающиеся. Доходы от экотуристских путешествий составляют как минимум 10 % от доходов, приносимых международным туризмом [10]. Анализ мировых тенденций развития экологического туризма показывает, что самыми популярными направлениями в данной нише являются страны Латинской Америки, а также Индия и Непал, Австралия и Новая Зеландия, северная Европа (Исландия, Норвегия, Финляндия). Все эти группы государств обладают богатейшими туристско - рекреационными ресурсами, способствующими экологическому туризму. Важно учитывать их опыт в развитии данного направления рекреации и при построении системы экологических туров в нашей стране.

Россия располагает огромными ресурсами для экотуризма. Около половины ее площади – это слабоизмененные или вообще незатронутые хозяйственной деятельностью природные территории. Во многих регионах привлекательные природные особенности сочетаются с уникальным культурным наследием. Однако развитие экотуризма в России находится лишь в начальной стадии [3].

Среди регионов - лидеров в развитии данного вида туризма в России можно выделить Псковскую, Новгородскую, Ярославскую области, Карелию, Байкал, Камчатку, Приморье. В этих регионах власти активно берут на себя решение проблем устойчивого развития, реализуя специально разработанные планы, в которых большая роль отведена и экологическому туризму [9].

Однако в целом, экологический туризм в России не имеет в настоящее время как достаточной поддержки со стороны государства, так и со стороны туристских предприятий. Сектор экологических туров на рынке приема иностранных туристов пока вообще практически не занят, несмотря на то, что именно иностранцы являются активными

потребителями данного вида туризма [6]. Также слабо развиты направления туристской деятельности, связанной с организацией путешествий россиян по охраняемым территориям.

Важной проблемой является вопрос устойчивого развития туристских дестинаций в РФ, построение системы развития экологического туризма на конкретных территориях. Данная проблема приобретает особую актуальность на волне значительного роста внутреннего туризма и увеличения антропогенной нагрузки на наиболее популярные внутренние туристические дестинации, прежде всего Крымский полуостров.

С момента вхождения Республики Крым в состав Российской Федерации туристическая отрасль региона претерпела колоссальные изменения [2; 5]. Желание предыдущих властей использовать легкий и безотказный вид туризма (пляжный) для привлечения внимания отдыхающих не только отбросило назад в развитии многие другие виды рекреации в регионе, которые еще несколько десятилетий назад были одними из передовых в европейском регионе (например, лечебный туризм) [4; 8], но и подорвало экологию полуострова.

Отсутствие у населения культуры отдыха, содержание крымского водоканала в неудовлетворительном состоянии, несколько химических предприятий, браконьерство, отсутствие системы постоянного экологического мониторинга, несанкционированная вырубка леса (например, на мысе Айя), строительство частных домов в заповедной зоне - все эти проблемы крайне пагубно влияют на природу. Вместе с тем важно понимать, что речь идет об уникальном месте не только на континенте, но и в мире. Различные климатические зоны и уникальный ландшафт от степей до гор, примыкающих к морю, сформированный в компактном регионе делают потенциал для развития туризма на Крымском полуострове действительно крайне высоким. Несмотря на то, что в Крыму существуют и периодически разрабатываются новые экологические маршруты и тропы, вопросы эффективного функционирования, поддержания высокого уровня конкурентоспособности остаются недостаточно изученными. Серьезные проблемы наблюдаются в части предоставления качественных услуг размещения для отдыхающих [7].

Основываясь на конкурентных преимуществах стран, являющихся лидерами в нише экологического туризма, можно сделать вывод, что по природным и рекреационным ресурсам Крым не только не отстает, но во многих аспектах опережает своих конкурентов в данной нише.

Аргентина обладает колоссальным разнообразием природных ландшафтов: от джунглей и полупустынь, до пляжей и ледников. Индия имеет обширную сеть лесов и заповедников с множеством экзотических животных, а также горные маршруты любой сложности. Также одним из лидеров экологического туризма является Австралия. Огромная пустыня, занимающая почти весь континент, кроме прибрежных территорий, делают регион крайне интересным в плане экотуризма. Выделяется государство огромным ландшафтным разнообразием (красивее озера, снежные вершины гор, пустыни, водопады и т.д.). Исландия привлекает туристов чарующими айсбергами и фьордами, гейзерами и вулканами, компактными деревеньками и уединенными островами, водопадами и озерами.

В свою очередь, Крым располагает более, чем 60 тысячами гектаров площади территорий заповедников. Самые известные - это Крымский природный заповедник,

Ялтинский горнолесной природный заповедник, Карадагский природный заповедник и другие. Многие из них уникальны не только в региональном, но и в мировом масштабе. Например, заповедник Лебяжьих островов, находящийся на пути миграции птиц. Ежегодно на территории одного лишь этого заповедника останавливаются, по самым скромным подсчетам, сотни тысяч птиц из самых разных стран. На юге полуострова находятся Крымские горы, живописно подходящие к морю. Отдельно выделяется гора Четырдаг, пещеры внутри которой являются популярным местом экскурсий для отдыхающих. Две пещеры в данной горе оборудованы на уровне европейских стандартов, являясь своеобразными флагманами спелеотуризма в регионе. Живописные горные реки, срывающиеся со скал, делают перспективным здесь развитие каньонинга, а сами невысокие Крымские горы представляют из себя отличную площадку для треккинга [5; 8].

Очевидными являются хорошие перспективы полуострова в нише экологического туризма. Однако только успешное внедрение системы развития экологического туризма, включающей в себя комплекс мероприятий (рис. 1) позволит усилить позиции региона.

Создание и внедрение сети зеленых маршрутов со всей требующейся инфраструктурой, механизмов совершенствования деятельности туристских дестинаций позволит усилить рынок экологического туризма в Крыму, обеспечив уровень качества предоставляемых услуг, способный удовлетворять клиентов.



Рис. 1. Система развития экологического туризма.

Реализация мероприятий по созданию и совершенствованию зеленых маршрутов на полуострове в будущем несомненно приведет к транслированию данного опыта и в другие регионы России, которые становятся популярными и ощущают на себе подъем внутреннего туризма в нашей стране.

Список использованной литературы:

1) Белянский В.П., Лайко М.Ю., Попов Л.А., Козлов Д.А. Прогнозирование в индустрии гостеприимства и туризма: учебник / [В. П. Белянский и др.; под общ. ред. В. П.

Белянского]; Федер. агентство по образованию, Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. Москва, 2005.

2) Белянский В.П., Попов Л.А., Кошелева А.И. Определение концепции модернизации индустрии гостеприимства и туризма Республики Крым // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (123). С. 52 - 58.

3) Ковальчук А.П. Анализ направлений развития внутреннего туризма в России // Экономика, предпринимательство и право. 2014. Т. 4. № 3. С. 24 - 29.

4) Козлов Д.А., Лайко М.Ю., Попов Л.А. Прогноз развития туристского комплекса Крыма. В сборнике: Роль экономических наук в развитии общества. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа. 2014. С. 61 - 63.

5) Кошелева А.И. Туристско - рекреационный комплекс Крыма: проблемы и перспективы развития в переходный период. // Регион: Экономика и Социология. 2015. № 3 (87). С. 239 - 254.

6) Кошелева А.И. Направления модернизации индустрии гостеприимства и туризма в РФ. // В сборнике: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: теория и практика Сборник материалов международной научной конференции. Киров, 2014. С. 179 - 182.

7) Лайко М.Ю., Валединая Е.Н., Кошелева А.И. Анализ соответствия средств размещения Республики Крым российским и международным классификационным требованиям. // Инновации и инвестиции. 2014. № 10. С. 279 - 283.

8) Лайко М.Ю., Попов Л.А., Воронова Т.А., Шевчук И.А., Скобкин С.С., Козлов Д.А., Валединая Е.Н., Кошелева А.И., Милорадов К.А. Аналитический отчет о научно - исследовательской работе «Концепция развития туристско - рекреационного потенциала Крыма» // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. Т. 1. № 02. С. 14.

9) Литвиненко Т.В. Социально - экологические последствия трансформации использования природных ресурсов в Восточной части России в постсоветский период. // Известия Российской академии наук. Серия географическая. 2012. № 3. С. 40 - 53.

10) Николашин В.Н. Экологический туризм как фактор устойчивого развития регионов. // Научный вестник МГИИТ. 2011. № 3. С. 36 - 40.

© И.Ф. Мирзоев, 2016

УДК 336.11

А.А. Мокропуло

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита

А.Р. - О. Юсубов

магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИИ

В современных условиях хозяйствования необходимым атрибутом развития региона и в целом государства является формирование финансово устойчивых корпораций, способных не только обеспечить высокую капитализацию бизнеса, максимизировать прибыль, обеспечить интересы инвесторов, но и обеспечить финансовую стабильность региона, повысить экономическую безопасность. Одним из векторов финансовой и экономической

безопасности региона в условиях неопределенности становится политика импортозамещения. Определяющую роль в этом должны сыграть именно корпорации, обладающие высоким материальным, техническим и кадровым потенциалом. Финансовая безопасность корпорации – категория многогранная, обширная и, в тоже время, широко обсуждаемая среди экспертов, ученых и политиков. Проблема повышения финансовой безопасности корпорации получила особую актуальность. Это связано с мировой финансовой нестабильностью, глобализацией мировых финансовых рынков, постоянными колебаниями цен на энергетические ресурсы, валюту и прочими факторами. В связи с этим регионы и отрасли столкнулись с необходимостью построения комплексного механизма корпоративной финансовой безопасности. [2, стр.231 - 2234]

Понимания сущности и содержания финансовой безопасности также в настоящее время не достигнуто. Часть ученых закладывают в эту категорию обеспечение финансовой устойчивости корпорации, другие определяют как комплекс мер, направленных на укрепление финансового состояния корпорации. Тем не менее, всех авторов объединяет общая идея о том, что финансовая безопасность корпорации – это способность противостоять финансовым рискам, внешним и внутренним угрозам путем разработки системы мер по реализации финансовой стратегии в условиях неопределенности, формирования оптимальной структуры капитала корпорации, повышение ликвидности и платежеспособности, недопущение признаков несостоятельности (банкротства). Идея большинства авторов заключается в том, что, по сути, категории финансовой безопасности и устойчивости взаимосвязаны, а в некоторых случаях, их можно трактовать как синонимы [1, с.753 - 756].

Финансовая безопасность корпорации является элементом, неотъемлемой частью экономической безопасности. При этом, следует отметить, что именно финансовая составляющая является первостепенной, поскольку она финансово обеспечивает все сферы деятельности корпорации. Помимо финансовой составляющей в систему общей экономической безопасности входят кадровая, производственная, торговая, снабженческая, сбытовая, информационная, социальная, организационно - правовая, экологическая, технологическая и т.д. Все эти элементы характеризуются набором критериев, содержания и форм. Для повышения финансовой безопасности корпорация использует систему финансовых потоков как внешнего, так и внутреннего характера. Для достижения оптимального состояния экономической безопасности корпорации необходима система управления ресурсами корпорации. Под управлением ресурсами корпорации следует понимать совокупность мер, направленных на формирование, распределение и использование факторов бизнеса. Именно эти факторы и будут использоваться собственниками бизнеса и управляющими для выполнения основных стратегических целей и задач. В состав элементов факторов бизнеса можно отнести:

1 Капитал корпорации. Капитал является корпусом всей деятельности корпорации, так как капитал предопределяет появление и использование всех остальных видов ресурсов. Для выполнения своих функций корпорация оперирует с заемным, привлеченным и собственным капиталом. Причем критерием финансовой безопасности должен стать наибольший удельный вес именно акционерного капитала, поскольку увеличение заемного и привлеченного капитала приводит к снижению финансовой устойчивости корпорации.

2 Информационные технологии. В современных условиях использование передовых компьютерных технологий является необходимым фактором конкурентных преимуществ. Само по себе владение информацией о состоянии внешней и внутренней среды понижает уровень неопределенности и способствует расширению сфер влияния, позволяет оперативно вносить корректировки в планы деятельности, совершенствовать методы организации и управления бизнесом.

3 Человеческие ресурсы. Персонал корпорации является проводником и ключевым звеном между финансами, производством, торговой деятельностью, IT - технологиями и т.д. Именно фактор человеческого ресурса связывает воедино все звенья и цепочки хозяйственного процесса, обеспечивает достижение целей бизнеса.

4 Производственный потенциал. Производственные мощности служат средством получения качественного, конкурентоспособного и востребованного готового продукта или услуги. Высокий уровень производственного потенциала позволяет изготовить товары, работы, услуги соответствующего качества и реализовать их по оптимальной цене.

5 Организационно - правовой ресурс. Этот элемент включает в себя систему интеллектуальных, имущественных и прочих прав. Ресурс права позволяет оптимизировать финансовые затраты, связанные с научными исследованиями, технологиями и разработками, а также является дополнительным источником прибыли.

К основным критериям финансовой безопасности корпорации относят систему характеристик: рыночная капитализация бизнеса (стоимость), средневзвешенная стоимость акционерного капитала, опережающие темпы роста чистой прибыли, средневзвешенной стоимости акционерного капитала и повышение стоимости бизнеса, сопоставление и детализация рыночной и внутренней капитализации бизнеса, сопоставление рыночной капитализации с фондовыми индикаторами и индексами [3, с.113 - 115].

Разработка механизма финансовой безопасности предусматривает формирование оптимальной структуры финансовых потоков и ресурсов корпорации с возможностью оперативно реагировать на внешние внутренние изменения финансовых рынков.

Список использованной литературы:

1 Ермоленко О.М. 2015. Инновации в коммерческих банках как процесс развития конкурентоспособности банковского сектора. Экономика и предпринимательство, 4 - 2 (57 - 2): 753 - 756.

2 Кушу С.О. 2014. Взаимодействия вертикально - интегрированных корпораций с региональной системой Краснодарского края. Экономика и предпринимательство, 11 - 3 (52 - 3): 231 - 234.

3 Строгонова Е.И. 2015. Перспективные инструменты обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем современной России. Экономика и предпринимательство, 4 - 2 (57 - 2): 113 - 115.

© А.А. Мокропуло, А.Р. - О. Юсубов, 2016

УДК 636.085.62

Р.И. Нуриева, Старший преподаватель Институт Экономики

Казанский государственный аграрный университет, Г. Казань, Российская Федерация

Э.Г. Салихова, Студент

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Система внутреннего контроля в большинстве случаев организуется бухгалтерией. Процедуры контроля осуществляются в целях проверки того, были ли сведения по всем пронумерованным документам обработаны целиком. Процедура контроля содержит в себе

соотнесение двух сумм, поиск и корректировку ошибок, которые стали основанием для расхождений. Система двойного контроля предусматривает равенство между суммами дебета и кредита. Кроме этого, инвентаризация – это единственный метод физического контроля [3, с. 20].

Перед тем как заполнить счет - фактуру бухгалтер должен проверять договора, правильность оформления счетов - фактур и первичных документов. Бухгалтер совершает нумерацию счетов - фактур в порядке возрастания, но не используется отдельная нумерация с целью оформления счетов - фактур на предоплату. Согласно п. 3 ст. 168 НК РФ счета - фактуры выставляются не позже пяти календарных дней, учитывая со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг). Поэтому бухгалтер должен сверять даты выставления счетов - фактур, товарных накладных, товарно - транспортных накладных. Регистрация счетов - фактур в книге продаж производится для определения суммы налога. В книге продаж данные счетов - фактур копяются, после чего суммируются и выводятся итоговые показатели книги продаж за отчетный период. Общий итог книги продаж должен равняться сумме, отраженной в декларации.

Основную долю проведения и результативного функционирования системы внутреннего контроля составляют контрольные процедуры, такие как: арифметические (расчетные), аналитические (логические), прочие.

Под контрольными арифметическими процедурами обуславливаются арифметическая проверка совершенных расчетов методом повторного пересчета и проверка полученных итогов путем сопоставления. Контрольные аналитические процедуры включают проверку данных первичных документов путем их сравнения с данными синтетических и аналитических регистров бухгалтерского учета и отчетности [1, с. 119].

С целью осуществления контрольных процедур за отгрузкой и вывозом готовой продукции в предприятии может применяться следующая схема движения первичных учетных документов:

- на складе готовой продукции выписывается четыре экземпляра накладной на отпуск готовой продукции, которые должны быть переданы в бухгалтерию для регистрации в журнале и подписи главного бухгалтера.

- подписанные накладные должны быть возвращены бухгалтерией в отдел сбыта, где один экземпляр остается у кладовщика как оправдательный документ на отпуск готовой продукции со склада; второй служит базой для выписки счета - фактуры; третий и четвертый предоставляются покупателю готовой продукции, который должен подписать документ, удостоверяя факт передачи ему продукции;

- при вывозе готовой продукции через пропускной пункт один экземпляр накладной должен остаться в службе охраны, второй у покупателя в качестве сопроводительного документа на груз;

- бухгалтерская служба вместе с остальными подразделениями предприятия (отдел сбыта, служба охраны) систематически выполняет сверку данных об отпущенных со склада и фактически вывезенных материальных ценностях путем сопоставления накладных на отпуск готовой продукции с журналом их регистрации. Первичные учетные документы о поступлении готовой продукции на склад, отгрузке продукции покупателю подобно документам о движении материалов принимаются бухгалтером от кладовщика,

контролируются, используются для формирования регистров аналитического и синтетического учета готовой продукции.

Таким образом, отметим, что система внутреннего контроля готовой продукции представляет собой сложный процесс, объединяющий как контрольные, так и управленческие функции, осуществление которых направлено на улучшение системы бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, на повышение эффективности операционной и финансовой деятельности и улучшению результатов деятельности сельскохозяйственной отрасли.

Список использованной литературы

1. Камилова Э.Р. Цель, задачи и организационно - правовые основы аудита человеческих ресурсов. / Э.Р. Камилова // Новая наука – Стратегии и векторы развития. 2015. - №6 - 1. – С.118 - 121.

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

3. Нуриева Р.И. Развитие системы внутреннего контроля государственных субсидий в сельскохозяйственных организациях / Р.И. Нуриева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. – №3 (37). – С. 18 - 24.

© Р.И. Нуриева, Э.Г. Салихова, 2016

УДК 336

Ю.Р. Нычай

студентка 3 курса департамента магистратуры
Уральский государственный экономический университет
Научный руководитель: А.Ю. Попов
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»
Уральский государственный экономический университет
Г. Екатеринбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА

В современных условиях развития российской банковской системы большое значение имеет вопрос эффективной организации аудита основных показателей деятельности банка, в частности, доходов и расходов.

Актуальность темы статьи определяется недостаточной разработанностью основных теоретических и практических аспектов аудита банковской деятельности, что в значительной степени осложняет инвесторам и другим заинтересованным пользователям оценку деятельности банков.

Основной информационной базой для проведения аудита финансовых результатов является финансовая отчетность банка.

Конечным показателем, характеризующим финансовый результат деятельности коммерческого банка, выступает чистая прибыль, представляющая собой остаток доходов после покрытия всех необходимых расходов.[3, с.15]

В мировой практике в отчете о финансовых результатах доходы и расходы, формирующие прибыль банка, группируются по содержанию и стабильности, в частности, выделяются следующие блоки: процентной маржи, беспроцентных доходов и расходов, нестабильных источников прибыли.

Подобная группировка в отчетности позволяет анализировать и оценивать динамику конечного финансового результата деятельности банка и факторы на него влияющие. К примеру, прирост чистой прибыли коммерческого банка за счет стабильных источников является положительной тенденцией, в противном случае – рейтинг банка не будет увеличиваться, даже несмотря на прирост финансового результата.

В филиале АО «Газпромбанк» в г. Сургуте проведением аудиторской проверки на 30 сентября 2015 года занималась компания АО «КПМГ». На основании заключения аудиторов по обзорной проверке сокращенной промежуточной консолидированной финансовой информации были сделаны следующие выводы.[4]

Программа аудита доходов, расходов и финансовых результатов филиала АО «Газпромбанк» предполагает реализацию следующих этапов:

- аудит операционных доходов;
- аудит операционных расходов;
- проведение анализа структуры и динамики доходов и расходов;
- проверка правильности формирования прибыли и рентабельности.

При проведении аудиторской проверки операционных доходов филиала АО «Газпромбанк» аудитору необходимо:

- провести оценку учетной политики Банка;
- проанализировать на соответствие основные положения учетной политики требованиям законодательства РФ;
- провести проверку соответствия внутренних документов положениям учетной политики и своевременности обновления внутренних документов.

Аудитору в ходе осуществления проверки операционных доходов также необходимо провести оценку качества внутреннего контроля.

Проверка операционных доходов и расходов филиала АО «Газпромбанк» осуществляется на основании анализа оборотов по расходным и доходным счетам второго порядка.

При проведении аудита расходов филиала АО «Газпромбанк» необходимо провести проверку соответствия структуры оборотов назначению расходных счетов, которая осуществляется на основании выписок по оборотам аналитических счетов. [4]

Также аудитору необходимо проверить обоснованность отнесения затрат на себестоимость банковских продуктов или операций.

В частности, на себестоимость не должны быть отнесены следующие виды затрат:

- капитальные вложения;
- расходы, связанные созданием и открытием новых филиалов и т.д.

Важным направлением аудита расходов и доходов филиала АО «Газпромбанк» выступает также сверка данных синтетического и аналитического учета.

Сверка данных аналитического и синтетического учета делается выборочным методом и должна охватывать разные периоды на протяжении отчетного года. Для сверки выбираются синтетические счета, сальдо которых на конец месяца или квартала имеет наибольший удельный вес в доходах и расходах банка за этот период.

Достоверность аналитического учета подтверждается сопоставлением оборотов по аналитическим счетам с первичными документами (платежные поручения, распоряжения работника» банка и клиентов, приходные и расходные кассовые ордера, платежные требования банка, договоры).

По итогу осуществленной обзорной проверки аудиторской компанией не было обнаружено фактов, которые могли бы дать основания полагать, что прилагаемая сокращенная промежуточная консолидированная финансовая отчетность по состоянию на 30.09.2015 г. и за три месяца и девять месяцев, которые закончились 30.09.2015 года, не подготовлена во всех существенных отношениях на основании Международного стандарта финансовой отчетности (IAS 34) «Промежуточная финансовая отчетность».

Группа определила, что существенное увеличение ключевой ставки Центральным банком Российской Федерации с 10,5 % до 17,0 % 16 декабря 2014 года является редким событием, которое позволило Группе пересмотреть свое намерение удерживать некоторые торговые финансовые инструменты. В результате Группа реклассифицировала некоторые ценные бумаги из категории предназначенных для торговли в категорию удерживаемых до срока погашения и имеющихся в наличии для продажи.[1]

Список использованной литературы

1. Положение Банка России от 16 июля 2012 № 385 - П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации».
2. Баринов Э. А. Банковское дело. — М.: Первая федеративная книготорговая компания, 2013.
3. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка. - М.: Омега - Л, 2012. С.328
4. Положение «Об отделе учета и отчетности филиала (АО) ГПБ в г. Сургуте». // Газпромбанк. [Электронный ресурс] URL:[http:// www.gazprombank.ru](http://www.gazprombank.ru)

© А.Ю. Попов, Ю.Р. Нычай, 2016

УДК 330.15

Н.В. Ошовская, К.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Институт экономики и управления
Г. Симферополь, Российская Федерация

СИСТЕМА РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

В настоящее время весьма актуальными становятся проблемы развития рационального природопользования, решение которых позволит восстановить и сохранить экологический

баланс природной среды с учетом эффективного социально - экономического развития территории. Так, реализация данного научного направления обусловлена дестабилизацией состояния природной среды посредством увеличения антропогенной нагрузки на природные территории: масштабное развитие производства, нерациональное использование природных ресурсов, деградация природной среды, и, как следствие, снижение уровня здоровья и ухудшение генофонда населения. В этой связи уровень взаимодействия общества и природной среды возможно рассматривать в прямой зависимости от характера социальных потребностей населения, уровня развития производительных сил и, как следствие, способов производства в регионе.

Адаптируя традиционные подходы к определению устойчивого развития как основы сохранения окружающей среды для будущих поколений, необходимо сформировать систему рационального природопользования с тем, чтобы социально - экономические интересы не превышали природно - ресурсную емкость территории. Вместе с этим, с целью формирования нового концептуального взгляда на проблему рационального природопользования в контексте устойчивого развития, необходимым является формализация научных подходов к определению сущности данной дефиниции, что создаст предпосылки для выявления и фиксации логической формы понятийно - категориального аппарата термина «рациональное природопользование».

Так, Реймерс М.Ф. считает, что рациональное природопользование необходимо рассматривать как высокоэффективный процесс хозяйствования, результатом которого не является резкое изменение природно - ресурсного потенциала. Таким образом, теоретико - методические основы подхода к рациональному природопользованию по мнению М.Ф. Реймерса базируются на определении онтологических (фундаментальные принципы существования природной среды) возможностей экосреды относительно воздействия экзогенных факторов социально - экономической системы, и концептуализации общественных потребностей в контексте формирования и сохранения экологической устойчивости территории. При этом, высокоэффективный процесс хозяйствования, на наш взгляд в данном подходе, необходимо рассматривать как ресурсосберегающий процесс, формирующийся под воздействием современных тенденций развития социальной и экономической систем (НИОКР, инновации в сфере рационализации природопользования) с учетом природно - ресурсной емкости территории, целью реализации которого является сохранение экологического баланса в природной среде посредством экономного использования природных ресурсов. Абалкин Л.И. рассматривает рациональное природопользование как процесс взаимодействия социума и природы, в результате которого для достижения целей общества используются природные ресурсы и условия, являющиеся главными факторами жизнеобеспечения общества на всех этапах его развития. Таким образом, по мнению Л.И. Абалкина, рациональное природопользование предполагает объективно - универсальную форму воздействия социума на природную среду, которая характеризуется причинно - следственными связями, существующими во времени и пространстве, и проявляется в изменении природной среды.

Основываясь на роли рационального природопользования как ключевой детерминанты устойчивого развития, автор считает возможным рассматривать его как систему, обеспечивающую экологическое равновесие процессов взаимодействия общества и природы, создавая, таким образом, предпосылки для восстановления и сохранения

окружающего природного пространства посредством формирования природно - охранных территорий, использования альтернативных ресурсов, а также определения предельно - допустимых норм использования компонентов природно - ресурсного потенциала. Таким образом, рациональное природопользование в контексте устойчивого развития является комплексной системой направленных действий, которая сфокусирована на нивелировании проблем конфликта целей социально - экономической и экологической систем в отношении использования одних и тех же ресурсов.

Так, развитие социально - экономической системы предопределяется эффективным использованием природно - ресурсного потенциала, как основы материального производства и условия жизнеобеспечения общества. При этом следует учитывать, что природно - ресурсный потенциал является ядром экологической системы, обеспечивающей репродукцию всех природных процессов с целью сохранения экологического равновесия в окружающей среде. Поэтому в качестве главных функций системы рационального природопользования в контексте устойчивого развития следует рассматривать определение предельно - допустимого уровня антропо - техногенной нагрузки на экосистемы с учетом экологической емкости территории, минимизацию социальных потребностей общества, развитие экологической культуры; формирование заповедных особоохраняемых зон экосреды, использование самовосстанавливающихся природных ресурсов, структуризацию производительных сил относительно локализации видов возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов и природных условий, лимитирование и регламентирование процесса использования природных ресурсов, учитывая законы природы и общества. Реализация данных функций создаст условия для гармоничного взаимодействия социально - экономической и экологической систем, обеспечивающего сохранение экобаланса в природной среде. Поэтому, мы полагаем, что система рационального природопользования в контексте устойчивого развития должна отвечать принципам системности, территориальной интегративности, субъективно - объективной и социальной паритетности, проблемно - ситуационной направленности и территориальной многоуровневости. Вместе с этим, по мнению автора, концептуальная основа системы рационального природопользования в условиях устойчивого развития должна состоять в сохранении экоядра природной среды, использовании альтернативных ресурсов и оптимизации использования возобновляемых природных ресурсов как основных детерминант сохранения экобаланса окружающей среды в условиях динамического социально - экономического развития общества.

Таким образом, систему рационального природопользования необходимо рассматривать как симбиоз взаимодействия экологической и социально - экономической систем, объектной областью которой является форма, структура, емкость и свойства природной среды, а предметной – реализация социально - экономических процессов, обусловленных существующими характеристиками окружающей среды относительно обеспечения экологической устойчивости ее элементов. При этом теоретический базис рационального природопользования представляет собой синтез таких теоретических направлений и концепций, как экология, экоконтроллинг, экологизация экономики, отраслевые и векторные подходы, учет которых позволил сформировать новое видение решения проблемы восстановления и сохранения экологического баланса природной среды посредством использования детерминант рационального природопользования. Применение

данного подхода позволит минимизировать конфликт взаимодействия экологической и социально - экономической систем, в центре которого находится природа и социум.

Список использованной литературы

1. Колбовский Е.Ю., Кулаков А.В. Экология рекреации и туризма Яр. - 2002г. - 176с.

© Н.В. Ошовская, 2016

УДК 336.01

О.Н. Пакова

к.э.н., доцент кафедры финансов и
кредита ФГАОУ ВПО
«Северо - Кавказский федеральный
университет»
г. Ставрополь, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЙ НАДЗОР И РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТИТУТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современный этап интеграции мировых экономических систем отличается развитием финансовой глобализации. Исследование специфических характеристик мировой финансовой системы с точки зрения институционального подхода обусловлено современными тенденциями как на мировом финансовом рынке, так и в сфере научных исследований. Вопросы изучения финансового надзора и регулирования становятся одним из основных направлений, определяющих пути развития финансовой системы и возможности её интеграции без негативных последствий.

Глобализация, которая свойственна современной мировой экономике, особенное развитие нашла в области финансов. Последствием этих изменений стала новая, доминирующая роль мирового финансового рынка. В научной литературе распространены два основных подхода к определению сущности мирового финансового рынка. Более узкое понятие финансового рынка приравнивает его только к одному сегменту – фондовому рынку; более широкая трактовка определяет финансовый рынок как совокупность взаимосвязанных элементов, в составе которой находятся рынок ссудных капиталов, валютный рынок, рынок ценных бумаг, рынок страхования, рынок золота. Подобный подход наиболее целесообразен для изучения современного финансового рынка, так как дает возможность учесть особенности всех его элементов и характер их взаимодействия, что более полно отражает существующие тенденции в финансовой системе.

Управленческо - функциональный подход представляет финансовый рынок как область рыночных отношений, осуществляющих аккумуляцию и межгосударственное перераспределение денежного капитала в рамках задачи реализации непрерывности и прибыльности воспроизводственного процесса при включении в него всех составляющих элементов.

Институциональный подход рассматривает финансовый рынок как совокупность финансово - кредитных институтов, обслуживающих его функционирование, в качестве финансовых агентов перераспределения потока денежного капитала и финансовых активов между эмитентами и инвесторами, продавцами и покупателями. Своевременная, полная и доступная информация, остается главным фактором, влияющим на эффективность финансовых рынков разных стран [2].

Для определения наиболее специфических характеристик современной финансовой системы в условиях глобализации используется термин «финансиализация» – понятие, синонимичное понятию «финансовая глобализация» [1, с. 7]. Эта категория характеризует форму функционирования мировой финансовой системы, отличающуюся доминирующим количеством сделок с капиталом в общей структуре международных операций и подчинением реального сектора экономики финансовому.

Представляется целесообразным изучение мирового опыта регулирования и надзора исходя как из комплекса мер, которые предпринимаются на наднациональном уровне в масштабах всего мирового финансового рынка, так и на основе изменений на крупнейших финансовых рынках.

Наибольшую активность в области наднационального регулирования финансовых рынков проявляют такие организации, как Международный валютный фонд, Совет по финансовой стабильности, специализированные отраслевые регуляторы (Базельский комитет по банковскому надзору, Международная организация комиссий по ценным бумагам). На сегодняшний день главным элементом в структуре наднационального регулирования мирового финансового рынка является Совет по финансовой стабильности, который представляет собой орган, предназначенный для координирования работы национальных участников регулирования и международных организаций, ведущих деятельность по разработки эффективных правил финансового надзора. Совет по финансовой стабильности аккумулирует усилия государственных властей, международных финансовых институтов, международных групп регуляторов и комитетов экспертов центральных банков, которые несут ответственность за регулирование мирового финансового рынка.

В условиях существования потребности предотвращения развития глобального экономического кризиса важнейшей целью регулирования мировой финансовой системы становится обеспечение как глобальной финансовой стабильности, так и стабильности национальных финансовых рынков. Для достижения этой цели международные финансово - экономические институты могут оказывать как прямое, так и косвенное воздействие на состояние финансового рынка и финансовой системы с помощью различных инструментов. В рамках изучения вопроса повышения эффективности регулирования финансовых рынков представляется рациональным выяснить целесообразность создания мегарегулятора, который аккумулирует функции по урегулированию всех элементов финансового рынка у одного института, в качестве которого может выступать специально созданный орган, сочетающий функции регулирования и надзора на финансовых рынках, являющийся независимым неправительственным органом (но несущим ответственность перед государственной властью), действующий на коллегиальной основе и не обладающий правом законодательной инициативы. Так, переход к мегарегулятору произошел уже во многих странах мира (Норвегия, Швеция, Канада, Великобритания и др.). Роль

мегарегулятора в Российской Федерации с сентября 2013 г. выполнял Банк России через действующий на постоянной основе вновь сформированный специальный орган – Службу Банка России по финансовым рынкам (СБРФР), принявшей на себя все полномочия упраздненной к тому времени ФСФР России, но уже 3 марта 2014 г. СБРФР также прекратила свое существование. Полномочия, ранее осуществляемые СБРФР по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, переданы созданным структурным подразделениям Банка России – Департаментам. Спектр задач деятельности мегарегулятора заметно расширился: предусматривается необходимость проведения анализа состояния и перспектив развития финансовых рынков, формирования конкурентной среды на финансовом рынке России, обеспечение контроля за соблюдением требований законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком, оперативное выявление и противодействие кризисным ситуациям.

Институциональная структура финансовой системы не может быть актуальной без специализированных саморегулируемых организаций, в чьи обязанности входила бы разработка и установление требований к членству, анализ деятельности на основании предоставляемых им данных, обеспечение информационной открытости и прозрачности. Можно предположить, что через эти организации могли бы осуществляться эффективные коммуникации между традиционными регуляторами и участниками рынка, а разработка новых моделей регулирования могла бы осуществляться еще более активно при участии этих институтов.

Список использованной литературы:

1. Оцич Ч., Буквич Р. Финансиализация и современные экономические кризисы / Ч. Оцич, Р. Буквич // Вестник НГИЭИ, 2013. – № 3 (22). С. 3–16.
2. Пакова, О.Н., Вострухина, Е.А. О концепции эффективности рынка. В сборнике: Модернизация экономики и управления. Сборник научных статей. Ставрополь, 2013. С. 213–215.

© О.Н. Пакова, 2016

УДК 371.113

Э.Н.Приходько

К.э.н., доцент

КФиА, ОГУ

г. Орел, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Одним из основных элементов развития персонала является его обучение. Обучение персонала – это целенаправленный, планомерный, систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, специалистов, руководителей. В современных

организациях профессиональное обучение представляет собой комплексный непрерывный процесс, включающий несколько этапов.

Процесс организации обучения начинается с определения потребности в обучении, которое может осуществляться на нескольких уровнях.

Первый уровень – потребность организации в целом. Данная потребность должна быть проанализирована специалистом по кадрам или отделом обучения в соответствии с общими производственными целями предприятия и кадровой политикой организации и при участии линейных менеджеров.

Второй уровень – потребность в обучении отдела или подразделения. Эта потребность лучше всего может быть определена менеджером этого подразделения при участии специалиста по обучению. Здесь необходимо провести дополнительный анализ: проанализировать текущую ситуацию в отделе.

Третий уровень – уровень выполняемых работ. Основное требование здесь – определить все функции и действия, которые осуществляют сотрудники в процессе реального выполнения конкретной работы. Потребности в обучении, связанные с выполнением производственных обязанностей, определяются на основе заявок линейных руководителей и самих работников, путем опроса (анкетирования), тестирования сотрудников.

Предметом обучения являются:

Знания – теоретические, методические и практические, необходимые работнику для выполнения своих обязанностей на рабочем месте.

Умения – способность выполнять обязанности, закрепленные за работником на конкретном рабочем месте.

Навыки – высокая степень умения применять полученные знания на практике, навыки предполагают такую меру освоения работы, когда вырабатывается сознательный самоконтроль.

Способы общения (поведения) – форма жизнедеятельности личности, совокупность действий и поступков индивида в процессе общения с окружающей действительностью, выработка поведения, соответствующего требованиям, предъявляемым рабочим местом, социальные отношения, коммуникабельность.

Различают три вида обучения:

Профессиональная подготовка кадров – приобретение знаний, умений, навыков и обучение способам общения, направленным на выполнение определенных задач. Подготовка считается законченной, если получена квалификация для осуществления соответствующей деятельности.

Повышение квалификации кадров – обучение кадров с целью усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности.

Профессиональная переподготовка кадров (переквалификация) – обучение кадров с целью освоения новых знаний, умений, навыков и способов общения в связи с овладением новой профессией или сильно изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда. По результатам профессиональной переподготовки слушатели получают диплом государственного образца, дающий право вести профессиональную деятельность в определенной сфере.

В рамках системы непрерывного обучения на предприятии предполагаются следующие основные виды обучения персонала:

Обучение при приеме на работу осуществляется для изучения специфики деятельности и тесно связано с программой адаптации сотрудников. Начало обучения – сразу после оформления документов о приеме на работу. Продолжительность обучения от одной до двух недель. Успешное завершение первичного обучения обеспечивает допуск к работе в конкретной должности.

Повышение квалификации, которое занимает особое место в обучении персонала предприятия как основной способ обеспечения соответствия квалификации работников современному уровню развития науки, техники и экономики. Известно, что полученные знания устаревают наполовину каждые пять лет, если человек не занимается самообразованием и не повышает уровень квалификации. Целевая направленность обучения на узком круге модулей для специалистов и руководителей.

Список использованной литературы

1. Нечаев А.С. Анализ методик для обновления основных производственных фондов // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2010. № 2 (42). С. 85 - 90.
2. Будаева М.С. Обновление основных производственных фондов посредством инвестиционного проекта // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XIV. С. 78 - 88.
3. Антипина О.В. Некоторые аспекты управления инновационно - инвестиционным развитием территорий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 7. С. 88 - 90.
4. Прокопьева А.В. Обоснование единой классификации инновационного риска // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 2. С. 112.

© Э.Н. Приходько, 2016

УДК 339.97

А.А. Рыбалченко, студентка 1 курса
Калужского государственного университета им.К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация
Научный руководитель О.М. Петрушина
Зав. кафедрой таможенного дела, к. э. н., доцент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАЗАХСТАНА В СВЯЗИ С ВСТУПЛЕНИЕМ В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

Аннотация

В работе рассмотрены основные проблемы развития внешнеэкономических отношений Казахстана в связи с вступлением в Евразийский экономический союз. Представлены перспективные направления развития этих отношений.

Ключевые слова

Внешнеэкономические отношения, Казахстан, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), страны - члены ЕАЭС, внешнеэкономическая деятельность.

Немаловажную роль в развитии внешнеэкономических отношений Казахстана играет Евразийский экономический союз (ЕАЭС), который начал функционировать с 1 января 2015 года в связи с подписанием договора о его создании 29 мая 2014 года. В настоящее время него входят 5 стран: Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Армения, Республика Казахстан, Республика Киргизия. Союз возник по инициативе России в связи с ухудшением внешнеэкономических отношений со странами Запада и введением санкций на торговлю. Он предполагает свободное перемещение между странами ЕАЭС товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов.

Казахстан в числе первых вступил в ЕАЭС. Одним из преимуществ вступления в ЕАЭС для Казахстана был выход к морю через соседствующие страны для расширения рынка сбыта продукции. Кроме того, членство в союзе даёт возможность на бесполошинный провоз товаров через таможенные границы, что позволяет снижать стоимость товаров, провозимых через таможенные границы за счёт сокращения транспортных издержек. В результате увеличивается товарооборот между соседствующими странами – членами Евразийского экономического союза, сокращаются временные затраты на торговые операции.

В связи с вступлением в ЕАЭС перед казахстанским бизнесом открылись большие возможности для налаживания межгосударственной кооперации и наращивания экспорта. Условия таможенного союза, которые принимаются, откроют новые рынки для бизнеса, но и конкуренция тоже будет высока.

Несмотря на все положительные моменты, по данным комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, присутствие в таможенном союзе не приносит экономической прибыли стране. Так, например, импорт товаров в 2010 году с Белоруссией и Россией вырос с \$18,2 млрд. до \$24,6 млрд., а экспорт сократился с 30,9 % (в 2010 году) до 24,1 % (в 2013 году). Таким образом, после создания таможенного союза страны - партнеры стали завозить в Республику Казахстан больше товаров, а республика – меньше отправлять за рубеж.

Тем не менее, вступление в ЕАЭС позволит решить Казахстану многие трансграничные проблемы в части таможенного, медицинского и продуктового контроля. Так, например, соседствующая страна - член таможенного союза Киргизская Республика сняла таможенный, санитарный, ветеринарный и фитосанитарный контроль на киргизско - казахстанском участке границы. Эти мероприятия увеличили товарооборот между соседствующими странами.

Для Казахстана открываются и административные перспективы в ЕАЭС. По итогам заседания Совета Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), председательствовать в Евразийском экономическом союзе в 2016 году предложено Казахстану. В 2015 году в ЕАЭС эту роль выполняет Беларусь.[1]

С 1 января 2016 года в ЕАЭС планируется запуск общих рынков лекарств и медицинских изделий. Подписаны соглашения о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств и медицинских изделий в Евразийском экономическом союзе. Это будет способствовать развитию фармацевтической промышленности стран ЕАЭС, повышению товарооборотов лекарствами и медицинскими изделиями, обеспечению населения пяти стран союза качественными безопасными препаратами.

В связи с вступлением Казахстана в ЕАЭС открылись перспективы в обращении на территории страны автомобильного бензина и дизельного топлива экологических классов "Евро - 2", "Евро - 3", а также дизельного топлива: продлены сроки обращения топлива до 1 января 2018 года, до 1 июля 2016 года – автомобильного бензина экологического класса "Евро - 4". Внесены поправки в обязательные требования к маркировочным надписям, в соответствии с которыми должна повыситься читаемость информации о товарах, реализуемых на едином союзном рынке.

Членство в ЕАЭС даёт возможность Казахстану принимать участие в общих энергетических рынках нефти, нефтепродуктов и газа. По оценке Института экономических стратегий, за 5 лет доходы от общих энергетических рынков нефти и нефтепродуктов составят \$5 - 8 млрд. газа - не менее \$3 - 4 млрд. в год. В рамках этих рынков предполагается обеспечение свободного перемещения энергоресурсов по территориям государств — членов союза, создание конкурентной среды, обеспечение доступа к услугам естественных монополий в области транспортировки и транзита энергоносителей, совместное развитие инфраструктуры и проведение согласованной тарифной политики. [1].

В 2015 году подписаны соглашения об общих рынках сбыта алкогольной продукции, что предоставляет возможность Казахстану роста качества алкогольной продукции и расширению ее ассортимента без дискриминационных ограничений и изъятий во взаимной торговле в странах ЕАЭС.[2]

Таким образом, членство в Евразийском экономическом союзе для Республики Казахстан открывает большие перспективы, но и имеет ряд внутренних межрегиональных проблем, которые государство готово решать в ближайшее время. В существующих условиях государству необходимо улучшить законодательство относительно развития региональных конкурентных преимуществ, соблюдения норм и правил международной торговли.

Список использованной литературы:

1. Режим доступа. — <http://www.belta.by/economics/view/predsedatelstvovat-v-eaes-v-2016-godu-predlozhenokazahstanu-172761-2015/>
2. Режим доступа. — <http://eurasiancenter.ru/news/20151112/1004292164.html>
3. Таможенные чтения – 2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: взгляд молодых лидеров: сборник материалов Всероссийской молодежной научно - практической конференции / Под общ. ред. проф. С.Н. Гамидуллаева – СПб.: Санкт - Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал РТА, 2015. – 410 с.

© А.А. Рыбалченко, 2016

УДК 33

П.П. Сапунов, Студент экономического факультета
Российский университет дружбы народов, Г. Москва, Российская Федерация

КОМПЕТЕНЦИЯ СОТРУДНИКОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Эффективность организации и бизнеса зависит от множества факторов, важнейшим является и людской фактор. В задачи менеджеров входит набор, отбор персонала, который

в максимальной степени подходил бы организации. Но в современных условиях недостаточно просто нанять хороших сотрудников, необходимо поддерживать их эффективность или даже повышать ее. Улучшения рабочих условий не всегда являются достаточным средством. Для этого существует механизм управления компетенцией сотрудников.

Практически в любой организации важнейшим ресурсом являются сотрудники и специалисты. Именно фактор характеристик коллектива определяет развитие предприятия. Индивидуальные качества персонала, такие как их опыт, знания, навыки, инициативность, отношение к делу, напрямую влияют на бизнес. Вся совокупность этих элементов называется компетенцией сотрудника, можно определить это понятие как поведение сотрудника, которое в тех или иных конкретных условиях позволяет решать поставленные перед ним задачи.

Система требований к работникам, их перечень и описание называется моделью компетенций. Все эти качества делят на две группы: к первой относятся те, которые приобретаются в процессе обучения или рабочего процесса, вторая включает в себя те, которые связаны с личными качествами сотрудника, например, адаптация к новым условиям, характер общения с людьми, клиентами. Таким образом можно выделить из них еще четыре группы: профессиональные, методические (технологии, с помощью которых знания используются), социальные, личностные, к последним относят еще и физические (стрессоустойчивость, выносливость). Почти в каждой организации определяющим фактором является умение работать с клиентом, в зависимости от компетенции персонала отношение к ним может быть притягательное клиентурный (наиболее эффективное), избирательный (выборка клиентов, требует высокой компетенции), антиклиентурный (даже если продукция хорошего качества, при такой модели привлечение клиентов не соответствует объемам производства) и псевдоклиентурный (излишне активное привлечение клиента может вызвать обратную реакцию, и клиенту покажется это подозрительным).

Следует сказать, что в различных условиях бизнеса и стилях управления, требуется корректировка основных требований к компетенции. Также современные механизмы управления бизнесом предусматривают самостоятельную разработку необходимых компетенций сотрудников. Компетенции зависят и от внешних условий, реалий рынка, стратегических целей. Для эффективного построения модели компетенций менеджеру необходимо совершить несколько последовательных действий. В первую очередь нужно проанализировать для каждого сотрудника вид его деятельности и соответствие занимаемой должности. Также менеджер должен выявлять элементы, которые будут общие для сотрудников, участвующих в одном направлении деятельности. Для каждой должности цели компетенции разные, но для находящихся на одном уровне сотрудников, требования должны быть одинаковыми, иначе может произойти конфликт.

После создания модели компетенции, нужно осуществлять поддержку компетенций на требуемом уровне. В бизнес процесс нужно вводить корректировки и изменения время от времени, для того, чтобы избежать стагнации. К практическим шагам в этой области относятся повышение квалификации и навыков общения,

приобретение дополнительных навыков, расширение должностных обязанностей. Распространен также перевод сотрудника на новое место с сохранением должности. Вообще мобильность, в том числе горизонтальная позволяет поддерживать мотивацию сотрудников на должном уровне. При этом продвижение одного сотрудника может позитивно или отрицательно сказаться на уровне компетенции его коллег, поэтому задача менеджера заключается в прогнозировании событий после повышения.

Таким образом, к важным механизмам бизнеса также относится обновление компетенций, у них всегда есть свой жизненный цикл, то есть через некоторое время элементы компетенции перестают соответствовать новым требованиям, внешней и внутренней среде организации. Требования к работникам не могут быть одинаковыми постоянно, поэтому необходимо их обновлять в зависимости от актуальных условий.

Следует отметить, что не все модели компетенций подходят для разных культур. Менеджеру недостаточно располагать данными о компании, статистическими данными, ведь бизнес - климат и компетенции зависят от других факторов. В первую очередь необходимо понимать на какого клиента ориентирована компания, различные нормы и традиции народов накладывают свой отпечаток, поэтому отношение к клиентам должно варьироваться. Например, европейская компания успешно развивается и создает эффективную модель компетенций для своих сотрудников – определенный набор типов поведения, клиентоориентированности, правил вербального и невербального общения. Затем без изменения своих устоявшихся подходов к клиентам выходит на азиатский рынок и сразу же сталкивается с большими трудностями. Это может касаться обращений к клиентам, недостаточно простого перевода, или касаться различного отношения тем или иным знакам, культурным аспектам, даже цвета могут ассоциироваться в разных странах с совсем разными понятиями. Эффективный механизм управления бизнесом должен учитывать все локальные особенности и формировать модель компетенций исходя из них.

Таким образом компетенция сотрудников является одним из важнейших факторов в эффективности организации. Современные механизмы управления бизнесом всегда включают в себя создание корректной и подходящей под актуальные условия внешней и внутренней среды модели компетенций, не существует универсальных рекомендаций, какими должны быть требования к персоналу.

Список использованной литературы:

1. Бурякова Е. Модель профессиональных компетенций сотрудников как инструмент работы с персоналом. // Интернет - журнал «Работа с персоналом» 23.01.2006
2. Калягина И.В. Основные профессиональные компетенции будущего специалиста экономического профиля. Известия Самарского научного центра Российской академии наук, т. 12, №3, 2010. — 288 с.
3. Мансуров Р.Е. HR - брендинг. Как повысить эффективность персонала // Изд - во «БХВ - Петербург», СПб.: 2011г., 210 с.

4. Феррари Б. Умение слушать. Ключевой навык менеджера. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013.

© П. П. Сапунов, 2016

УДК 33

П. П. Сапунов

студент Российского университета дружбы народов (РУДН), г. Москва, РФ

Т. В. Комарова

старший преподаватель кафедры менеджмента
экономического факультета РУДН

РОЛЬ ЛИДЕРА В УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Управление конфликтом на сегодняшний день является обязательным элементом успешного корпоративного управления. Конфликт не воспринимается в современности как проблема, которая всегда ведет к дезорганизации, поэтому задача лидера не сводится сугубо к ликвидации конфликта, появляется необходимость эффективного «управления конфликтом». К такой деятельности можно отнести следующие действия: прогнозирование конфликтов, предупреждение или стимулирование их, урегулирование, разрешение.

Ключевую роль в разрешении конфликтов и их профилактике играет лидер. Именно он влияет на группу, конкретные стороны конфликта. Даже если конфликт удастся завершить, претензии у сторон могут остаться. Тем более конфликт может быть завершён победой одной из сторон, либо недовольными могут остаться обе стороны. Конфликт может и закончиться рождением нового, который может стать более опасным. Поэтому задача лидера именно урегулировать и разрешить конфликт, устранить его причины, обе стороны не должны иметь претензий друг к другу по итогам конфликта. Конфликтологическая компетентность лидера проявляется в ортогональности его позиции по принципу «разрешения противоречия через синтез», то есть в интегрировании сложной ситуации по шкале порядка от стихийности до нормативности. Иными словами, мы интерпретируем амбивалентность как умение управлять конфликтом. Также лидер готов не только к действиям, но и к возможной неудаче, ориентация на успех не отменяет реальной оценки ситуации. Трезвое восприятие конфликта и его течения считается основным показателем эффективности менеджера - руководителя. Конфликт возможен в любом коллективе, и поэтому у лидера всегда есть несколько вариантов действий. Он может либо проводить профилактику конфликта, способствовать благоприятному климату в коллективе, либо не принимать в этом участие, провоцировать конфликт, желая того либо нет. предупреждение конфликтов предусматривает комплекс мер.

Создание корпоративной стратегии, правил этики, информирование о состоянии дел и текущих результатах позволяет сотрудникам быть готовыми к тому или иному развитию событий. Лидер, формируя, общие цели, определяя общие условия труда, способствует недопущению конфликтов, сотрудники будут понимать из - за чего возникли различные события и ситуации на предприятии и адекватно на них реагировать. Лидер должен создать

понятную всем систему мотивации, поощрения и премии должны выдаваться за выполнение тех или иных но определенных и всеми признанных показателей, не должно быть разное поощрение работникам за одну и ту же работу.

Если конфликт уже произошел, для его урегулирования лидер должен в первую очередь понять причины этого конфликта, мотивы сторон и взаимные претензии. Затем необходимо проанализировать ситуацию, оценить общую обстановку в коллективе, как он может сказаться на дальнейшей деятельности. Следует сказать, необходимо отличить повод к началу открытой стадии конфликта от его первоначальных и истинных причин, иногда их могут скрывать. Нужно избежать ущемления прав и интересов одной из сторон. Задача лидера комплексно, но максимально быстро проанализировать конфликт, а затем преступить к его решению используя свое положение в группе и обладая большей информацией и опытом, чем другие участники коллектива.

Ключевым условием эффективного урегулирования конфликтов для лидера является установление дружественных и доверительных отношений с обеими сторонами. Нельзя отдавать предпочтение в споре кому - либо, в противном случае авторитет лидера как медиатора будет подорван. Также на первом этапе необходимо объяснить сторонам свои намерения и точку зрения на сложившуюся ситуацию. Также необходимо заручится поддержкой со стороны коллектива, если это конфликт между минигруппами, необходимо установить контакт с их неформальными лидерами. Нужно знать общую ситуацию в коллективе и прогнозировать, как будут восприняты сотрудниками те или иные действия лидера по урегулированию конфликта.

Важным является также то, что лидер ни в коем случае не должен стать участником конфликта, например, открыто поддержав одну из сторон, допустив такую ошибку, лидер может быть обязан прибегать к уже радикальным мерам решения. Тем более лидер не должен сразу в стадии открытого конфликта, инцидента, высказывать свою позицию открыто, он должен выждать и затем общаться с обеими сторонами. Также можно нейтрализовать «зачинщика» конфликта, в одностороннем порядке выполнив его требования, даже если претензии были направлены не по отношению к руководителю. Изоляции одной из сторон конфликта в свою очередь предусматривает перевод сотрудника в другой отдел или его увольнение.

Ключевым событием должна быть встреча лидера с представителями сторон конфликта. Руководитель не должен посвящать все время обсуждению проблемы, диалог должен быть коротким, основная его задача, наладить контакты и уверить стороны в своей беспристрастности. Следует отметить, что нормализации обстановки очень способствует использование лидером информационных технологий, например, для того чтобы исключить искажения сторон, слухов. В целом организационный порядок включает в себя множество составляющих. Формирование общих ценностей и установок в общении между сотрудниками служит частью профилактики конфликтов.

В первую очередь следует воспринимать людей и проблему, предмет спора отдельно. То есть при переговорах нельзя апеллировать к личным качествам человека, которые вероятно могли вызвать спор, субъективные, эмоциональные оценки должны быть исключены. Второй важный момент заключается в том, что стороны зачастую маскируют свои истинные интересы, поэтому не следует воспринимать позицию конфликтующих за цели. Задача лидера определить именно скрытые мотивы. В переговорах следует сделать акцент

на выработку именно общей позиции, при ее создании конфликт между сторонами будет практически улажен. Лидеру необходимо вести диалог так, чтобы ни одна из сторон не чувствовала себя ущемленной, инструменты в решении проблемы должны быть как можно более нейтральными, взятыми вне плоскости проблемы.

Список использованной литературы:

- Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. — ЮНИТИ, 2000. — 551 с.
- Емельянов С.М. Управление конфликтами в организации. – М.: Авалон, Азбука - Классика, 2006. – 256 с
- Ильин А.Н., Барханов П.В. Психотехнологии регулирования конфликтов. — Ом.: ОмГПУ, 2013. —184 с.
- Сорокина Е. Г. Конфликтология в социальной работе. – М.: Академия, 2010. – 208 с.
- Шварц Герхард. Управление конфликтными ситуациями. Диагностика, анализ и разрешение конфликтов. – СПб.: Издательство Вернера Регена, 2007. – 296 с.

© Т. В. Комарова, П. П. Сапунов, 2015

УДК 379.85.631

А. И. Сариева

Аспирант

КЧГУ имени У. Д. Алиева

г. Карачаевск, Российская федерация

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ КАРАЧАЕВО - ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Новый век по анализу ООН провозглашен "Веком туризма". Туризм становится решающим двигателем экономики всего мирового сообщества, миллиард жителей которого будут ежегодно отправляться в путешествие. Недаром Всемирная туристическая организация, объединяющая 160 стран, сформировала и выдвинула свой девиз: "Туризм - сохранение мирового наследия для нового тысячелетия".

Туризм - это одна из уникальных отраслей современной экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей, повышение качества жизни населения, защиту окружающей среды и сохранность культурного наследия. При этом человеческая деятельность не должна приводить к истощению природных и культурных ресурсов.[1]

Карачаево - Черкесская Республика, занимающая ключевую позицию по географическому положению в составе туристского кластера Северо - Кавказского федерального округа, Краснодарского края и Республики Адыгея, имеет колоссальные природные и культурно - исторические туристские ресурсы, опираясь на которые туризм в Карачаево - Черкесии может стать одной из главных отраслей социально - экономического развития региона.[2]

Карачаево - Черкесская Республика расположена на северо - западе Кавказа: на юге граничит с Грузией и Абхазией по Главному Кавказскому хребту, с запада - с

Краснодарским краем, с севера и северо - востока - со Ставропольским краем, с востока - с Кабардино - Балкарской Республикой. Площадь республики - 14,3 тыс.км² (0,1 % территории Российской Федерации). **Здесь климат** континентальный, но мягкий, умеренно - тёплый.

Карачаево - Черкесию можно назвать "горным" регионом, т.к. более двух третей территории республики расположено в горах.

Республика включает в себя 100 муниципальных образований:

2 городских округа, 10 муниципальных районов, 5 городских поселений, 83 сельских поселения.

На территории Карачаево - Черкесской Республики большое количество привлекательных экскурсионных объектов: памятников природы, истории, археологии и архитектуры. На Северо - Западном Кавказе представлены все этапы каменного века, памятники эпохи неолита и эпохи бронзы. В долинах рек Кубань, Теберда, Кума и их притоков большое количество памятников аланской культуры – это руины многочисленных городищ, храмов, множество одноапсидных церквей, святилищ, курганов кипчакского происхождения. На территории республики расположены самые древние христианские храмы, построенные в России.

Характерной особенностью высокогорья является то, что здесь имеются весьма благоприятные условия для многих форм рекреации: от сложнейших (альпинизм, горный туризм, скалолазание, горнолыжный спорт, дельтапланеризм) до самых простых, не требующих сложной подготовки (экскурсии, прогулки по склонам, отдых на лоне горной природы).

Интересны целинные участки луговой степи на Сычевских горах, где сохранились редкие виды растений, внесенные в Красную книгу Российской Федерации, гора "Тешик - Таш" (в переводе с карачаевского "Кольцо - гора"). В республике восемь подобных памятников. Останец Шоана – прекрасный ландшафт, включающий горные породы и рошу тиса ягодного. Махарские нарзаны в сочетании с хвойным лесом представляют прекрасный оздоровительный комплекс.[2]

Все вышеуказанные туристские ресурсы в основном группируются в следующих горно - рекреационных зонах, имеющих туристские центры, или перспективных для их создания и имеющих транспортную связь с межрегиональной автотрассой Майкоп - Карачаевск - Кисловодск:

"Большая Лаба" в Урупском районе;

"Нижний Архыз" и "Архыз" в Зеленчукском районе;

"Теберда - Домбай" в Карачаевском районе и г. Карачаевске;

"Узункол", "Джилы - су" и "Махар" в Карачаевском районе;

"Мара" в Карачаевском и Усть - Джегутинском районах;

"Учкекен", "Медовые водопады" и "Схауат" в Малокарачаевском районе. [3]

Список используемой литературы:

1. Закон Карачаево - Черкесской республики «О туристской деятельности в Карачаево - Черкесской Республике»

2. Р. Б. БОТАШЕВ. Анализ и оценка привлекательности регионального турпродукта Карачаево – Черкесской республики / TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) . - 2009, Том 7. - № 3. С. 213 - 2017

3. Республиканская целевая программа «Развитие туризма в Карачаево - Черкесской Республике на период до 2016 года»

© А. И. Сариева, 2016

УДК 379.85.631

А. И. Сариева

Аспирант

КЧГУ имени У. Д. Алиева

г. Карачаевск, Российская федерация

ХАРАКТЕРИСТИКА ТУРИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ КАРАЧАЕВО – ЧЕРКЕССИИ

Основными приоритетами в развитии отрасли республиканская программа «Развитие туризма в Карачаево - Черкесской Республике на период до 2016 года» видит строительство сети автомобильных дорог в районе Северо - Западного Приэльбрусья и Верхней Кубани; восстановление и систематическое поддержание высокого качества дорожного покрытия трассы Кисловодск - Майкоп; создание современной придорожной инфраструктуры сервиса; строительство современных туристических комплексов, развитие туристической инфраструктуры. В рамках развития инфраструктуры туризма в Карачаево - Черкессии приоритетно инвестирование в следующие объекты обслуживания: кемпинги, комфортабельные гостиницы, альплагеря; предприятия питания, сфера услуг, торговля; реконструкция, техническое перевооружение подъемников и горнолыжных трасс; оборудование туристических маршрутов, смотровых площадок, мест промежуточного отдыха пунктами питания, продажи сувениров и других товаров туристического обихода; поддержка и создание спасательных и медицинских служб в туристических зонах; организация мастерских народных промыслов и ремесел; развитие и модернизация производственной и социальной инфраструктуры района Домбай – Теберда – Архыз - Мара (энергоснабжение, транспорт, газификация, связь, здравоохранение); строительство транспортного тоннеля, связывающего Карачаево - Черкессию и Черноморское побережье.

Также перспективными направлениями являются: автотуризм, который по массовости спроса является самым перспективным направлением туризма в Карачаево - Черкесской Республике (42 % от всего спроса).

Экскурсионные объекты Карачаево - Черкессии весьма разнообразны. Рассмотрим их подробнее.

Прежде всего это всемирно известные курорты – Домбай, Архыз и Теберда.

Домбайская поляна и окружающие ее горы - места легендарные и красивейшие. Домбай - Ульген, «место, где погиб зубр», - высочайшая вершина Западного Кавказа (4046 м), давшая название всему району. Полосатая пирамида Белалакая, гора - символ Карачаево -

Черкесии, Суровый Эрцог, который после Юрия Визбора иначе как «гордым красавцем» не называю. Со склонов горы Мусса - Ачитара открывается один из самых захватывающих горных видов на Кавказе. Для альпинистов Домбай - культовое место. С них, альпинистов, и началось развитие района еще в 1920 - х годах. Сегодня в Домбае действуют школа горных гидов и альплагерь «Алибек». Горнолыжный курорт Домбай – один из старейших в России, он существует с конца 1960 - х годов.

Муруджинские озера – это небывалые красоты, которыми славится Домбай. На пути к озерам: роцца, живописные луга, заросли рододендронов, ручей, обнаженные скалы, Голубое озеро.

В Птыщском ущелье находится Птышский водопад. Чтобы пройти к нему, нужно миновать альпийские луга, Русскую поляну на «канатке», мелколесье. Здесь часто встречаются альпинисты, желающие покорить вершины Домбая. Водопад имеет высоту более двух тысяч километров.

На горной границе между Абхазией и Россией, на высоте более трех с половиной тысяч метров раскинулся ледник Птыш, который по совместительству является примечательной вершиной Домбая. Птышский ледник просматривается еще далеко до его местонахождения со стороны Чучхурского водопада. Это большая гора по своим размерам, она спускается с перевала.

Аманаузский каньон («Чертова мельница»), получил свое название благодаря тому, что в некоторых местах стороны его соединяются вплоть до одного метра, когда летом здесь катит свои воды река Аманауз, во всей округе образуется сильный грохот и водоворот.

Пик Инэ находится возле того места, где берет свое начало ледник северный Джугурлутчат. Название горы переводится как «Игла», гора получила свое название из - за своей заостренной верхушки, такой не обычный для гор вид привлекает множество туристов со всего света. Верхушка пик Инэ круглый год находится под снегом, и хотя его отвесные скалы относительно сложны для покорения, верхушка пика Инэ является довольно популярным местом у альпинистов. Высота «иглы» достигает 3455 метров, это примерно на 600 метров ниже самой высокой горы Кавказского водораздельного хребта. Лучше всего рассматривать гору с площадки горы Мусса - Ачи - Тара, она на 400 метров ниже пика Инэ, но за то на нее можно добраться по фуникулеру.

Клухорский перевал, был использован очень многими народами, поскольку перевал являлся дорогой к черному морю, его использовали ещё со времен скифов на Руси. Перевал Клухор находится на водораздельном Кавказском хребте и получил свое имя из - за стоящей рядом горы – Клухорбаши.

В Кавказском хребте вершина горы Домбай - Ульген является самой высокой точкой. Высота этой величественной горы 4046 метров и это высочайшая точка в Абхазии. Располагается гора прямо на северной границе Абхазии, у истоков реки Теберда. На вершине горы лежат вечные снега, поскольку температура там всегда минусовая. Свое название: «место, где погиб зубр» горный хребет получил из трех вершин хребта которые издали, создают силуэт зубра.

Название «Архыз» известно по всей России благодаря одноименной минеральной воде, которая разливается здесь же, в горном поселке Архыз. Не менее известен Архыз и как центр активного отдыха, сюда всегда приезжали любители походов и сплавов. Поселок стоит на берегу реки Большой Зеленчук, по которой проходит водный маршрут 3 - й

категории сложности, пригодный для сплавов на байдарках, рафтах, плотах и катамаранах. Из долины по бесчисленным горным ущельям расходятся десятки пеших, конных и велосипедных маршрутов - от первой до четвертой категории сложности.

В 2013 году началась новая эра в истории Архыза: здесь открылся современный, модный горнолыжный курорт. Он располагается на склонах трех долин и имеет амбиции довести общую длину горнолыжных трасс до 250 км. Пропускная способность подъемников позволяет избежать очередей – главной проблемы всех горнолыжек.

Специальная астрофизическая обсерватория (САО) РАН в Нижнем Архызе несколько лет назад открыла свои двери для экскурсантов. И мгновенно превратилась в популярный научно - туристический объект. На дневных экскурсиях можно познакомиться с работой телескопа БТА диаметром 6 метров. До 1993 года он был самым большим в мире, сейчас остается самым большим в Евразии. Телескоп расположен отдельно от обсерватории, у подножия горы Пастухова на высоте 2070 метров; его серебристый купол хорошо виден с дороги.

Ночные наблюдения за звездами, которые с недавних пор тоже стали доступны для туристов, проводятся с помощью другого телескопа.

Для обсерватории трудно найти лучшее место: географические и климатические условия здесь близки к идеальным. На 1000 метров ниже, в станице Зеленчукской, расположен самый большой в мире радиотелескоп РАТАН - 600. Издали его можно принять за огромный стадион: диаметр главного зеркала радиотелескопа - 576 метров. На этот научный объект теперь также можно попасть на экскурсию.

Есть несколько вариантов перевода названия «Теберда». Один из них - «дар божий». Он возник благодаря чудесному исцелению. В 1870 - х годах супруга помощника начальника Баталпашинского уезда капитана Кузовлева излечилась здесь от чахотки. 1883 год, когда Федор Кузовлев построил первую семейную дачу на берегу озера Каракель, считается годом основания курорта. Его популярность огромна: перед революцией было уже 40 «оздоровительных» дач и пансионат «Царица воздуха», принимавшие за сезон несколько тысяч человек.

В советское время Теберда стала более привилегированной: здесь строили санатории крупные министерства и ведомства.

В окрестных ущельях много источников нарзана, реликтовые сосновые леса, особый ветровой режим (в долину поступает и свежий воздух с окружающих гор, и теплый воздух с Черного моря), 2200 солнечных часов в году - климатические условия в Теберде уникальны даже по мировым меркам. И отсюда можно всего за 15 минут доехать до горнолыжного Домбая на машине. Теберды стартуют несколько пеших и конных маршрутов, здесь находится главная усадьба Тебердинского заповедника, очень красивый зоопарк и по - советски основательный музей.

Еще одним интересным экскурсионным объектом является Кяфарское, или Лесо - Кяфарское, городище, которое находится в одноименном ущелье в часе езды от Черкесска. Туристы здесь бывают редко – место глухое даже по меркам Карачаево - Черкесии. Кяфарь - древний мертвый город. Сохранились развалины крепостных стен, домов и святилищ из тесаного камня, прослеживаются очертания улиц и главной площади, повсюду на камнях встречаются резные изображения людей и животных, жреческие гадательные «вавилонь» и христианские кресты. Крестов особенно много. Само название Кяфарь происходит от

слова «кафир» - неверный, то есть не - мусульманин. Рядом с городищем, на возвышении Иордан, есть могильник и множество дольменов.

Кто построил Кяфарь неизвестно. Самые древние артефакты, дольмены, относятся к I - II тысячелетию до нашей эры. Позже тут могли жить сарматы, еще позже – аланы. Большинство археологов относят расцвет Кяфарского городища именно к аланскому периоду, с VIII по XIV век. Обнаружена вымощенная камнем дорога, которая некогда связывала Кяфарь и Нижне - Архызское городище – одно из крупнейших аланских поселений на Северном Кавказе, сегодня широко известно благодаря древним христианским церквям.

На Кавказе христианство распространилось гораздо раньше, чем на Руси, и именно здесь сохранились древнейшие храмы. Карачаево - Черкесии принадлежит своеобразный рекорд по количеству древних церквей: их пять, и все в прекрасном состоянии. Храмы традиционно называют аланскими. Они построены в X веке, когда земли входили в состав Аланского царства. Три из пяти находятся в одном месте (на территории Нижне - Архызского городища, рядом с обсерваторией РАН и трассой, ведущей на курорт Архыз) и известны как Зеленчукские - по названию реки Большой Зеленчук. Их условно именуют «Северный», «Средний» и «Южный». Южный (Ильинский) - самый маленький, но как раз он считается древнейшим действующим храмом России. Два других, Шоанинский и Сентинский, живописно высятся на отрогах гор в Тебердинском ущелье, по пути в Домбай. К ним проложены дороги, однако на автобусе не подъехать, так что больших групп экскурсантов не бывает.

Городище VIII - XII вв и башня Адиух расположены в Хабезском районе, в 5 км юго - западнее аула Хабез, на высоком берегу реки Малый Зеленчук, в устье балки «Адиух». Городище VII - VIII веков типологически сравнимо с ранними поселениями, созданными в труднодоступных местах без дополнительных укреплений. Памятник многослойный, относится к западно - аланской культуре и в настоящее время является более исследованным, чем другие археологические памятники КЧР.

Музей - памятник защитникам перевалов Кавказа Музей - памятник, посвященный защитникам обороны перевалов Кавказа в годы Великой Отечественной войны и являющийся единственным на Северном Кавказе архитектурным ансамблем

Здание краеведческого является памятником архитектуры начала XX века, дата его постройки — 1914 год. Для республиканского центра это одно из немногих сохранившихся зданий начала XX века с оригинальной архитектурой.

Картинная галерея в г.Черкесске является единственным строением первых городских застроек. Сохранившиеся здания квартала исторической застройки гор.Черкесска виду типологии и художественной ценности отличается от застроек начала XXвека.

Тебердинский государственный природный заповедник. Тебердинский государственный природный заповедник учрежден 23 января 1936 года Постановлением ВЦИК Совнаркома РСФСР № 40. В 1935 г. на Северном Кавказе Карачаевским облисполкомом была организована местная заповедная зона. Основателями выступили борцы за сохранность природных ресурсов, члены географического общества. Административно заповедник относится к Западному Кавказу и подчиняется Карачаевскому району. Общая площадь составляет 85 000 га.

Картинная галерея, находящаяся в Черкесске — это одноэтажное кирпичное здание. Здание находится в историческом центре города. Вдобавок, это здание является единственным строением первоначальной застройки города, которое сохранилось по сей день. Данное здание существенно выделяется на фоне близстоящих строений. Здание картинной галереи было построено в 1904 году. Однако, здание не сразу отошло картинной галерее. Изначально здесь находился коммерческий банк одного известного купца. Общая площадь всего здания, включая несколько крупных залов, составляет более 200 кв. м. Картинная галерея приняла своих первых посетителей 18 мая 1996 года. Ежегодно картинную галерею посещает около 8 тысяч человек.

Карачаево - Черкесский историко - культурный и природный музей - заповедник возник на базе небольшого краеведческого общества, которое начало свою историю еще в станице Баталпашинской. Первые коллекции, которые были выставлены в местном музее, принадлежали местным жителям, школьникам, врачам, государственным служащим, прибывшим из других регионов и учителям.

Итак, Карачаево - Черкесия располагает уникальными природно - климатическими, ландшафтными и культурно - историческими ресурсами. На ее территории большое количество привлекательных экскурсионных объектов: памятников природы, истории, археологии и архитектуры. Все это способствует развитию этнографического, аграрного, экологического, спортивного и других видов туризма.

Список используемой литературы:

1. Закон Карачаево - Черкесской республики «О туристской деятельности в Карачаево - Черкесской Республике»
2. Р. Б. БОТАШЕВ. Анализ и оценка привлекательности регионального турпродукта Карачаево _ Черкесской республики / TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) . - 2009, Том 7. - № 3. С. 213 - 2017
3. Республиканская целевая программа «Развитие туризма в Карачаево - Черкесской Республике на период до 2016 года»

© А. И. Сариева, 2016

УДК 338

Н.А.Серова

К.э.н., доцент

КФИА, ОГУ

г. Орел, Российская Федерация

ХАРАКТЕРИСТИКИ, АНАЛИЗ, ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Кадровый потенциал предприятия характеризуется количественными и качественными показателями.

Для того чтобы оценить обеспеченность предприятия питания трудовыми ресурсами применяются такие показатели, как явочная, списочная и среднесписочная численность.

В явочную численность включаются все работники, числящиеся в списках и явившиеся на работу в данный день. Таким образом, явочный состав работников учитывается на определенную дату. Разница между списочной и явочной численностью характеризует размер целодневных потерь (Пцд):

$$\text{Пцд} = \text{Чсп} - \text{Чяв}$$

где Чсп – списочная численность;

Чяв – явочная численность.

В списочную численность включаются наемные работники, работавшие по трудовому договору и выполнявшие постоянную, временную или сезонную работу один день и более, а также работающие собственники предприятия, получавшие заработную плату на данном предприятии. Списочная численность в связи с приемом и увольнением работников является переменной и также учитывается на определенную дату.

Для характеристики обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами в среднем за период (месяц, квартал, год) определяют среднесписочную численность работников. При определении среднесписочной численности работников за месяц используется формула (Ч_{сп}):

$$\text{Ч}_{\text{сп}} = (\text{Ч}_1 + \text{Ч}_2 + \dots + \text{Ч}_n) / n,$$

где Ч₁, Ч₂, ..., Ч_n - численность работников на определенную дату, чел.;

n - число календарных дней в месяце.

Средняя численность работников предприятия питания за какой - либо период включает: среднесписочную численность работников; среднюю численность внешних совместителей; среднюю численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско - правового характера. Средняя численность работников должна учитываться и показываться в целых единицах. Для правильного определения среднесписочной численности работников необходимо вести ежедневный учет работников списочного состава с учетом приказов (распоряжений) о приеме, переводе работников на другую работу и прекращении трудового договора.

Абсолютный излишек (недостаток) работников (Р) определяется как разность величин:

$$Р = \text{Рф} - \text{Рпл},$$

где Рф, Рпл. – фактическая и плановая среднесписочная численность работников соответствующей категории, чел.

Качественная характеристика персонала предприятия определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей предприятия и производимых ими работ.

Качественные характеристики персонала предприятия и качество труда оценить значительно сложнее. К характеристикам, определяющим качество труда относятся: экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж); личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность), организационно - технические (привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации производства, рациональная организация труда) и социально - культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия питания укомплектованности штатов официантов, барменов, кухонных рабочих и др. и

эффективности использования рабочего времени. Если по отдельным категориям работников фактическая численность значительно ниже плановой, то выясняются причины и принимаются меры по укрупнению штатов и повышению эффективности их труда.

Производительность труда определяется объемом производства продукции (работ, услуг) в единицу времени одним работником, единицей оборудования, одним подразделением и т.п. Производительность труда предприятий питания характеризуется выработкой, выраженной в объеме товарооборота, приходящегося на одного работника или бригаду за определенный период.

Список использованной литературы

1. Антипин Д.А., Антипина О.В. Концепции инновационного развития территорий и формирование национальной инновационной системы России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 8. С. 55 - 57.
2. Будаева М.С. Анализ существующих источников финансирования в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2009. № XVII. С. 22 - 36.
3. Нечаев А.С. Методика начисления амортизации с учетом ликвидационной стоимости и фондоотдачи // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 2. С. 135 - 137.
4. Нечаев А.С., Соловьева Н.В. Инвестиционный налоговый кредит как функция государственной поддержки инновационных проектов в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2010. № 28 (412). С. 34 - 37.
5. Nechaev A.S., Antipina O.V., Prokopyeva A.V. The risks of innovation activities in enterprises // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 11. С. 574 - 575.

© Н.А. Серова, 2016

УДК 339.1 - 051

Е.С.Сумина

Факультет экономики торговли и товароведения,
ФГБОУ ВО «РЭУ им.Г.В.Плеханова»,
г.Москва, Российская Федерация

УЛУЧШЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ТОРГОВЛЕ РОССИИ

Аннотация

В работе отражены основные проблемы развития основных фондов торговых предприятий России, в основном связанные с недостаточными объемами инвестирования, плохой осведомленностью персонала о современных ресурсах, низкой квалификацией персонала. По результатам исследования предложено улучшить использование основных фондов за счет комплекса мероприятий организационного характера, направленных на увеличение фондоотдачи, предотвращение поломок и потерь, повышение квалификации и совершенствование стимулирования торгового персонала.

Ключевые слова

Основные фонды, торговля, организационные мероприятия, обновление, стимулирование.

В современных условиях повышения требований потребителей к уровню технической оснащенности предприятий торговли и к используемым технологиям обслуживания, усиливается роль основных фондов в обеспечении их успешной деятельности. Основные фонды торговых предприятий используются и воспроизводятся в течение продолжительного времени и выбор тех или иных основных фондов имеет соответствующее по времени длительное влияние на конечные результаты деятельности. Поэтому к выбору основных фондов и к практике их применения предприятие торговли должно подходить обоснованно.

Под основными фондами понимаются активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года для производства и реализации товаров, а также оказания услуг. Основные фонды представляют собой ту их часть, которая многократно участвует в торговом процессе и их стоимость постепенно переносится на стоимость реализуемых товаров.

В торговле развитие основных фондов является высоко актуальной проблемой. Изучение статистических данных по России показывает, что в структуре имущества торговых организаций доля основных средств по остаточной стоимости составляла на конец 2013г. всего 25,8 %. За все предыдущие периоды указанный показатель был также весьма низким, что позволяет сделать вывод об устойчиво низком уровне оснащенности отечественной торговли основными фондами.

В составе совокупных инвестиций в торговлю по данным 2013г. только 6,8 % от их суммы использовалось на приобретение, модернизацию и реконструкцию внеоборотных активов. Такие данные позволяют утверждать, что предприятия торговли не уделяют должного внимания развитию основных фондов.

Рынок является универсальным механизмом, обеспечивающим минимизацию используемых основных фондов, потому что все хозяйствующие субъекты функционируют на условиях самофинансирования и наименьшего ресурсопотребления для обеспечения конкурентоспособности.

В большинстве торговых предприятий России, осуществляющих деятельность на рынке, имеются серьезные проблемы по формированию и использованию основных фондов. Эти проблемы, в основном, связаны с недостатком экономически целесообразных ресурсов для обновления основных фондов, с отсутствием необходимой информации о современном оборудовании и технологиях торговли, а также с низкой квалификацией и недостаточной производительностью труда обслуживающего торгового персонала. Указанные проблемы вызывают необходимость поиска важнейших направлений улучшения применения основных фондов в торговых предприятиях.

Любые действия по привлечению и использованию ресурсов, в т.ч. и основных фондов предприятиями торговли должны быть направлены на получение целевых объемов реализации и прибыли, с учетом их полного и эффективного использования и вовлечения имеющихся резервов [1].

Для развития и улучшения использования основных фондов автор данной работы предлагает осуществлять следующие мероприятия в предприятиях торговли.

1. Проводить строгий контроль качества поступающих товаров с целью снижения их потерь и увеличения объемов продаж, что позволит при тех же действующих основных фондах повысить их фондоотдачу.

2. Обеспечить непрерывный мониторинг за состоянием основных фондов, их техническим обслуживанием, соблюдением условий труда и технологии продаж, что даст возможность продлить срок их использования. В настоящее время в торговле одним из вариантов решения проблемы организации технического обслуживания и ремонта основных фондов является внедрение программного комплекса «1С:ТОиР — Управление ремонтами и обслуживанием оборудования». Результаты использования указанного программного обеспечения свидетельствуют о его чрезвычайно высокой отдаче. Большая часть вложений окупается менее чем за два года, затраты на ремонтные работы сокращаются на 20 % . Для крупных предприятий такая экономия может исчисляться миллионами рублей.

3. Регулярно повышать уровень квалификации торгового персонала для обеспечения полного использования имеющихся торговых мощностей. Чем меньше оборудование находится в ремонте, тем выше его производительность. Также одним из направлений улучшения использования основных фондов является повышение производительности труда ремонтного персонала.

4. Проводить своевременное обновление основных фондов, особенно активной части, с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа. Решению данной проблемы посвящено большое количество различных исследований, в т.ч. по улучшению использования других видов ресурсов [2]. В то же время рекомендации указанных работ вполне применимы также к основным фондам.

5. Увеличить сменность работы предприятия с учетом экономической целесообразности.

6. Повысить уровень механизации и автоматизации торгового процесса, осуществить переход на наиболее современные технологии.

7. Совершенствовать организацию торговой деятельности, чтобы снизить число возможных поломок основных фондов и исключить их простой.

8. Создать систему мотивации и стимулирования персонала, направленную на улучшение использования основных фондов.

Применение в торговых предприятиях рекомендаций данной работы позволит обеспечить хозяйствующим субъектам максимально полное использование имеющегося ресурса основных фондов и обеспечит приток дополнительных средств от осуществления торговли, за счет чего в дальнейшем может осуществляться их расширенное воспроизводство.

Список использованной литературы:

1. Карашук О.С., Никишин А.Ф. Оценка ресурсного потенциала торговой отрасли // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2014. № 4 (59). С. 26.

2. Майорова Е.А. Нематериальные активы как часть нематериальных ресурсов организации. В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Сборник статей

УДК 334.7

И.А. Тарасова

аспирант

ФГБОУ ВО «ПГУ»

г. Орел, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ АУТСОРСИНГА КАК ФОРМЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Международная глобализация предъявляет повышенные требования к конкурентоспособности промышленного производства. Ведущую роль в обеспечении конкурентоспособности играют факторы организации бизнеса, уникальное сочетание накопленных компетенций и ресурсов. Распространение знаний и рыночных отношений формирует новую модель экономики, в которой каждый субъект является производителем или потребителем знаний. С точки зрения ресурсного подхода [1] конкурентные преимущества предприятия определяются не столько его положением на рынке, сколько комбинацией элементов материального, интеллектуального, организационного и др. капиталов. Такая тенденция является важной закономерностью экономики знаний, в которой усиливается влияние внерыночных основ формирования ресурсного обеспечения деятельности.

Активизация конкуренции влечет усиление дифференциации предпринимательских функций на профильные и непрофильные. Функционирование бизнеса не может быть связано с реализацией только профильных функций; вспомогательные функции также важны для обеспечения жизнеспособности предприятия. Логично считать, что конкурентоспособность предпринимательской структуры зависит от уровня развития основных функций, однако для ее обеспечения чрезвычайно важно поддерживать на должном уровне и реализацию непрофильных функций. Качество реализации непрофильных функций стало играть важную роль в обеспечении конкурентоспособности бизнеса. С целью обеспечения адекватного уровня качества предпринимательской структуре необходимо задействовать соответствующие компетенции, ресурсы и навыки, подчас уникальные и специализированные.

Стратегически важно структурировать все бизнес - процессы на основные и вспомогательные. Функционирование предприятия может столкнуться с проблемой недостатка производственной мощности, компетенций или ресурсов, необходимых для достижения требуемого качества реализации вспомогательных функций и бизнес - процессов. Эта проблема может быть успешно решена с помощью такого современного инструмента, как аутсорсинг.

В большинстве экономических источников аутсорсинг определяется как передача компанией - заказчиком некоторых видов своей деятельности специализированным организациям [2]. В таком определении подчеркивается сходство аутсорсинга с механизмом субподряда (субконтрактации). Субподряд как способ организации промышленного производства предполагает взаимодействие головного предприятия и широкой сети специализированных поставщиков (подрядчиков). Субподрядчик может привлекаться, если у предприятия не хватает собственных производственных мощностей или специализированного оборудования, навыков. Сходства между аутсорсингом и субподрядом проявляются в организации способа взаимодействия, предпосылок обращения, преимуществ. Основные различия проявляются, прежде всего, в следующем:

- субподряд применяется в научно - производственной сфере, сфера аутсорсинга не ограничена;
- субподряд в целом носит разовый характер, аутсорсинг характеризуется постоянством установленных хозяйственных связей;
- аутсорсинг предполагает полную передачу выполнения функции или бизнес - процесса, что влечет определённые изменения в организационной структуре заказчика (рисунок 1).

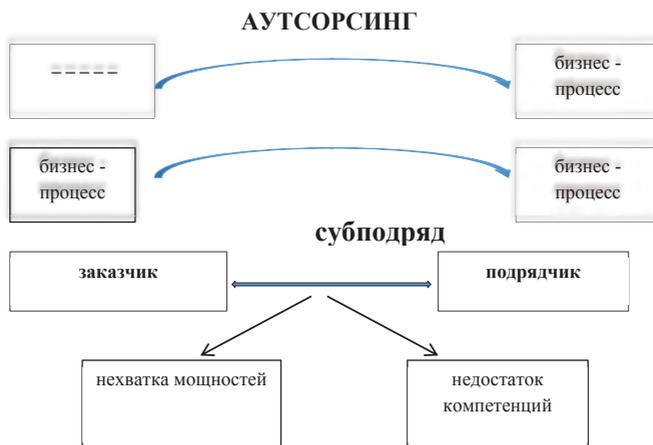


Рисунок 1 – Взаимосвязь понятий субподряда и аутсорсинга

Развитие экономических отношений, появление новых технологий (особенно в информационно - телекоммуникационной сфере) способствовали развитию форм субподряда и стали толчком к появлению аутсорсинга. Аутсорсинг зародился как субподрядная форма хозяйствования и с точки зрения заказчиков может рассматриваться как стопроцентный субподряд. Однако настоящее экономическое содержание этого понятия гораздо шире.

В настоящее время аутсорсинг получил широкое распространение в мире. По данным [3] около 2 / 3 промышленных предприятий передавали часть своих функций специализированным организациям, около половины исследуемых предприятий

используют эту модель на постоянной основе. Мировой рынок аутсорсинга в 2014 году составил 254 млрд. долл. США., и прогнозные оценки роста достаточно стабильны, несмотря на кризисные явления. Наиболее широко представлены аутсорсинг финансовых и учетных функций, логистики, обеспечения безопасности (в том числе, и информационной), ИТ - аутсорсинг.

Распространение аутсорсинга оказывает существенное влияние на экономику. В сфере экономического оборота вывелись функции, которые раньше были частью внутренней стоимостной цепочки (бухгалтерия, учет, документооборот и проч.). Это, несомненно, приводит к росту общей динамики рынка. По оценкам Некоммерческого партнерства содействия развитию стратегического аутсорсинга «АСТРА» развитие рынка аутсорсинговых услуг способно обеспечить рост показателя ВВП на уровне от 1 до 3 % [4].

Аутсорсинг как более сложная форма экономической организации замещает обычные сделки купли - продажи и подряда. Стратегические преимущества аутсорсинга качественно оцениваются с точки зрения системного и ресурсного подходов, что особенно важно в условиях экономики знаний. Реализация этого инструмента способствует формированию основных факторов конкурентоспособности предприятия, а именно:

1. Уникальность ресурсов и элементов капитала предприятия, трудность их повторения и имитации. Действительно, аутсорсинг дает возможность привлечь внутрь предпринимательской структуры специализированные ресурсы (навыки, компетенции) даже в том случае, если компания не может создать их самостоятельно.

2. Создание дополнительной стоимости в системе «клиент - предприятие». Длительные контакты в рамках аутсорсинга бизнес - процессов дают ощутимые преимущества организации не только за счет сокращения прямых расходов, но и за счет получения мультипликативного эффекта от использования сторонних компетенций.

3. Расширение коммуникативного поля организации. Использование аутсорсинга обеспечивает распространение знаний и навыков во внешней среде и использование результатов коммерциализированных инновационных разработок.

4. Минимизация предпринимательского риска.

Для понимания содержания аутсорсинга важно подчеркивать его интегрирующую функцию, заключающуюся в аккумулировании современных достижений теории и практики организации бизнеса. Ключом к пониманию сущности аутсорсинга является системный подход, так как внутренние подсистемы предприятия взаимодействуют с внешней экономической средой. В предприятии аутсорсинг реализуется через процессный подход, посредством контроллинга поставщиков услуг и интеллектуального капитала (аутсорсеров). Аутсорсинг способствует расширению экономики знаний, формируя соответствующую структуру знаний в организации для трансформации элементов капитала в производственный и управленческий процессы.

В этой связи аутсорсинг должен рассматриваться как форма специализации предприятий, позволяющая интегрировать конкурентные преимущества аутсорсеров в процессе совместной бизнес - деятельности за счет обеспечения особой конфигурации различных видов капиталов участников этого процесса.

Список использованной литературы:

1. Виханский О. Менеджмент. – М.: Инфра - М, 2014. - 656с.

2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. - М.: ИНФРА - М, 2005. - 408 с.
 3. Рэнкинг крупнейших групп и компаний в сфере ИКТ [Электронный ресурс]. - URL: http://raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/it/2014/main
 4. Аутсорсинг учетных функций: Отчет рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) [Электронный ресурс]. - URL: <http://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2014>
- © И.А. Тарасова, 2016

УДК33

М.С. Тюжина
Студентка 3 курса
Новосибирского государственного
университета экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация.

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП К СТАТИСТИЧЕСКИМ ДАННЫМ: НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ОПАСНОСТЬ

Как и все звенья социально - экономической системы государства, российская статистика претерпела существенные изменения в постсоветский период. В процессе этих преобразований у статистики имеются как неоспоримые достижения, так и груз пока ещё не решённых проблем. На мой взгляд, самым важным революционным успехом российской статистики является создание открытой системы доступа к статистическим данным для самого широкого круга пользователей. На сайте Росстата размещаются все официальные выпуски статистических сборников и периодических изданий, подготовленные в соответствии с планом публикаций: сводные сборники «Российский статистический ежегодник» (кстати, стоимость одного экземпляра в розничной продаже – около 2 тыс. руб.), «Россия в цифрах», «Регионы России», сборники по отдельным отраслям статистики, ежемесячные информационные доклады, характеризующие социально - экономическое положение России, федеральных округов, субъектов Российской Федерации, оперативные бюллетени по актуальным вопросам, в том числе еженедельные оценки динамики потребительских цен, производства нефтепродуктов и индексов цен на них [1, стр. 23 - 34].

Уникально широкий круг детализированных данных по ряду отраслей статистики содержит эксплуатируемая пока в тестовом режиме Центральная база статистических данных (ЦБСД), доступ к которой любому желающему возможен через сайт Росстата. Хотя ЦБСД пока ещё находится в стадии формирования, уже заполненные её разделы содержат показатели, которые ни из каких других официальных источников информации почерпнуть невозможно. Например, в ней содержатся сведения в разрезе субъектов Российской Федерации: о ежемесячном производстве многих сотен видов промышленной продукции с 2005 г. по настоящее время, обширные сведения о финансах организаций (включая данные бухгалтерской отчетности), сгруппированные по детальной классификации отраслей народного хозяйства (с 1996 г. по 2002 г.) и видов экономической деятельности (с 2003 г. по

настоящее время), ежемесячные данные об уровнях средних цен на потребительские товары и платные услуги населению и их индексах по обширному ассортименту с 2003 г. и многие другие данные. Такое «пиршество» возможностей доступа к данным государственной статистики в советский период невозможно было себе представить даже в самых буйных фантазиях. Единственно доступными были ежегодно издаваемые статистические сборники «Народное хозяйство СССР» и аналогичные сборники об экономике союзных республик. Что же касается данных с более детальной периодичностью (ежеквартальной, ежемесячной), то они фигурировали в крайне урезанном виде в форме официальных сообщений статистических органов «О ходе выполнения государственного плана развития народного хозяйства» в центральных газетах. Более подробные ежемесячные доклады ЦСУ СССР, а позднее Госкомстата СССР, похожие в основном по содержанию на современные ежемесячные доклады Росстата «Социально - экономическое положение России», имели гриф «Совершенно секретно» (причём действительно секретные сведения содержались лишь на двух - трех страницах из примерно двухсот страниц доклада) и были доступны лишь тем сотрудникам органов партийно - государственного управления и научных учреждений, которые имели допуск к материалам, составляющим государственную тайну. У подавляющей части исследователей не было доступа к «кардиограмме» внутригодичного «сердцебиения» экономики (а те, у кого был, не могли использовать доступные им сведения в открытых публикациях).

Неудивительно, что исследователей, профессионально занимавшихся внутригодичной динамикой экономических показателей в СССР на рубеже 1980–1990 - х годов, можно было посчитать на пальцах одной руки. Отсутствие должного теоретико - методологического задела в комплексном анализе внутригодичной динамики социально - экономических и финансовых показателей в их взаимосвязи стало одной из причин того, что не удалось найти выхода из тупика, в котором оказалась советская экономика перед распадом СССР.

Поскольку уж речь зашла о секретности, отмечу, что с моей точки зрения, атавизмом советских порядков является сохранение грифа «Совершенно секретно» для официальной публикации данных о производстве в абсолютном выражении для всех без исключения видов цветных металлов и сырья (руд и концентратов) для их производства. В советское время гриф секретности был обусловлен тем, что основным потребителем цветных металлов являлся военно - промышленный комплекс. В настоящее время ситуация изменилась в корне: подавляющая часть многих видов цветных металлов идёт на экспорт (в первую очередь это относится к алюминию, никелю, меди), сведения о котором открыты. Добычу руд и производство цветных металлов в основном осуществляют частные компании, в том числе с иностранным участием. Сведения об абсолютном объёме производства отдельных видов цветных металлов, добыче золота и алмазов встречаются на страницах периодических изданий и в аналитических обзорах информационных агентств и консалтинговых компаний. И только из официальных статистических публикаций можно получить в лучшем случае данные о темпах изменения производства отдельных продуктов цветной металлургии за год или месяц.

Открывшийся в настоящее время доступ к широкому кругу статистических данных о социально - экономическом положении России пока ещё далеко не в полной мере востребован экономической наукой. Более или менее активно на него опираются главным

образом те научно - исследовательские коллективы, которые занимаются в основном оперативным мониторингом социально - экономической ситуации [2, стр. 108 - 109].

Между тем создавшиеся возможности открывают дорогу для активного совершенствования самой методологии статистических разработок. Научные организации и отдельные исследователи не ограничены строгими рамками разработки статистических показателей, в которых действуют официальные статистические органы (такой консерватизм необходим – если каждый статистик будет заниматься отсебятиной, то от статистики ничего не останется; однако при продолжительном следовании установленным правилам можно не заметить, что эти правила устарели вследствие изменившихся социально - экономических обстоятельств). Опираясь на имеющиеся статистические данные, исследователи могут создавать альтернативные официальной методике исчислений тех или иных статистических показателей. Конструктивный диалог по спорным вопросам с работниками статистических органов (а сейчас Росстат стал существенно более открытым для таких обсуждений) будет способствовать совершенствованию методологии измерения уровня и динамики тех или иных показателей.

Список использованной литературы:

1. Э. Ф. БАРАНОВ "Российская статистика: достижения и проблемы" // ЭКО. Всероссийский экономический журнал, № 3, Изд - во: Новосибирск, март 2012, С. 23 - 34

2. Ю.А. Кривушина "Проблемы моральной статистики в РФ" // Сборник материалов научно - практической конференции студентов и магистрантов НГПУ им.К.Минина. Изд - во: Нижний Новгород, 2012, С. 108 - 109

© М.С. Тюжина, 2016

УДК 368.01

М.С. Тюжина

Студентка 3 курса

Новосибирского государственного
университета экономики и управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация.

СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА, ОРГАНИЗАЦИЙ И ГРАЖДАН

В условиях быстро развивающейся экономики странам необходимо приспосабливаться к сложившимся ситуациям, защищать свои интересы и прилагать множество усилий, чтобы обеспечивать стабильность национальной экономики. Это призвана обеспечивать экономическая безопасность, она выражается в создании инструментов и механизмов, обеспечивающих защиту от возможных и существующих внутренних и внешних угроз. Одним из механизмов и является страхование [2, стр. 16].

В России ежедневно происходят пожары, аварии, катастрофы, гибнет множество людей, и расходы по ликвидации таких ситуаций преимущественно покрываются за счет

бюджетных средств, средств граждан и юридических лиц, что значительно влияет на состояние экономики. Часто из - за недостатка средств компенсации происходят избиравательно или обращаются в огромные пострадавшим. Этих проблем удалось бы избежать, используя в полной мере возможности страхования. Оно в современных быстро изменяющихся условиях является важной системой снижения рисков, которое дает гражданам чувство безопасности и защиты от техногенных, экологических, производственных и других опасностей и катастроф. В связи с обострившейся ситуацией на мировой арене, все большей опасностью становятся риски террористических актов, от которых никто не защищен. Страхование дает уверенность в завтрашнем дне, защиту, стабильность, необходимую помощь в сложных ситуациях. Сегодня большая часть населения даже не информирована об услугах страхования. Многие знают и пользуются только обязательными или самыми распространенными видами страхования, таких как ОСАГО или страхование от несчастных случаев. Однако перечень видов страхования намного шире, в него входят: страхование жизни, на дожитие, страхование ренты, пенсионное страхование, медицинское страхование, от несчастных случаев, потери трудоспособности, страхование имущества (от кражи, пожара, аварий), средств водного, воздушного, наземного транспорта, строений, квартир, домашнего имущества, КАСКО, ОСАГО, страхование ответственности заемщика, личное страхование пассажиров и др. [4, стр.202].

Сегодня в России, как и 20 лет назад, мы видим одностороннюю направленность развития рынка страховых услуг, где преобладают обязательные виды страхования. Именно из - за неосведомленности населения эта сфера развивается намного слабее. Страхование помогает людям защищаться от потерь и убытков, которые могут возникнуть совершенно неожиданно. Поэтому в данном случае страхование является неотъемлемым помощником в решении сложившихся проблем [3].

Функционирование рыночной системы хозяйствования связано для всех ее субъектов с рисками, свойственными самой природе рынка. Организации, предпринимая какие - либо действия, заведомо рискуют проиграть, поскольку невозможно располагать всей полнотой информации, гарантирующей правильность его действий. Под «риском» принято понимать вероятность потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. Страховые организации сегодня предлагают следующие виды защиты предприятий: страхование имущества (зданий, машин, оборудования), ответственности (работников от несчастных случаев), страхование предпринимательских рисков (остановка производства, банкротство), банковских рисков, технических рисков, сельскохозяйственных рисков и другие виды страхования [1, стр. 124 - 125].

Для популяризации страхования используется какой вид продвижения, как объединение банков и страховых организаций для совместных проектов по продаже страховых полисов через банковскую сеть. Еще одна тенденция распространения страхования относится к развитию строительства, так как его темпы постоянно увеличиваются. У компаний кроме очевидных рисков, существует риск недополучения прибыли, который может быть застрахован. Возмещается недополученная чистая прибыль и фактически понесенные постоянные расходы, а также расходы, связанные с уменьшением перерыва в деятельности.

Выплата может быть эквивалентна размеру чистой прибыли и постоянных расходов за год. Компании, пользуясь всеми доступными видами страхования, могли бы очень хорошо обезопасить себя и своих клиентов от колебаний в экономике[3].

Таким образом, постоянное увеличение накапливаемого общественного достояния и усложнение техногенных, экономических и социальных рисков, угрожающих его сохранению и приумножению, требуют создания эффективной и масштабной страховой системы, возможно на уровне государства, предназначенной для компенсации непредвиденных материальных убытков. Мировая практика не выработала еще более экономичного и рационального механизма защиты интересов собственников имущества, чем страхование.

Список использованной литературы:

1. Ермасов С. В., Ермасова Н. Б. "Страхование: С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова." 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2013. 613 с.
2. Русецкая Э. А. "Страхование в системе экономической безопасности России", М. | Берлин: Директ - Медиа, 2014
3. Захарова Е.В., статья "Перспективы развития страхования в России" [электронный ресурс] URL: <http://ego.uara.ru/ru/issue/2015/01/08/>
4. Учебник "Страхование" под ред. д. И.П. Хоминич: ИНФРА - М, 2011г.

© М.С. Тюжина, 2016

УДК 658.8.012.12

О.Р.Тюник,

студент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

А.Ф.Никишин,

К.т.н., доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

БАРЬЕРЫ ВЫХОДА НА ТОВАРНЫЕ РЫНКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Одной из важных характеристик товарных рынков являются барьеры входа. Данные барьеры достаточно выгодны для участников этого рынка, поскольку позволяют торговым организациям сохранить своих покупателей и, по возможности, привлечь новых, расширяя при этом свою долю присутствия. Все это мешает другим компаниям выйти на рынок и создать условия чистой конкуренции[1].

Одним из наиболее распространенных барьеров входа на рынок для торговых организаций является «сильный» бренд, который мешает другим участникам рынка конкурировать, поскольку потребители не откажутся от компании, уже известной своим качеством, ценой, уровнем обслуживания, репутацией[2]. Также для входа на рынок

необходим определенный стартовый капитал[3]. Современная политическая ситуация диктует новые условия и создает дополнительные барьеры входа на рынок. В условиях кризиса меняется отношение покупателей к брендам[4].

В современной торговле из-за санкций снизились объемы реализации импортной продукции на территории РФ. Согласно официальной статистике, в январе - августе 2015г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 360,6 млрд.долларов США (65,5 % к январю - августу 2014г.), в том числе экспорт - 233,6 млрд.долларов (68,1 %), импорт - 127,0 млрд.долларов (61,2 %). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 106,6 млрд.долларов США (в январе - августе 2014г. - положительное, 135,4 млрд.долларов). Импорт на территорию РФ значительно снизился. При этом экспорт в 2015 г. обеспечивался в основном за счет природного сырья, такого как: нефть, газ, металлы и изделия из них и пр. Импортируются в Россию машины, оборудование, транспортные средства, продукция химической промышленности и продовольственные товары[5].

Одним из примеров изменения рыночной ситуации под воздействием санкций является конъюнктура автомобильного рынка.

В настоящее время импорт иностранных автомобилей на территории Российской Федерации снизился. Одной из причин такого снижения являются законодательные ограничения - с 1 января 2016 года вступило в силу стоимостное ограничение на госзакупку автомобилей для чиновников. Министры и замминистры не смогут передвигаться на автомобилях стоимостью выше 2,5 млн. руб. Поэтому многие иностранные компании будут собирать автомобили премиум - сегмента на территории России, что положительно скажется на отечественной экономике.

В настоящее время многие известные марки имеют заводы не полного цикла на территории РФ. Стоимость этих автомобилей будет немного ниже указанной для госзакупок, чтобы иметь возможность поставлять автомобили «отечественного производства» российским чиновникам.

Вторая причина снижения ввоза на территории России иностранных автомобилей – это снижение покупательской способности населения. За 2015 год существенно упал рынок автомобилей, особенно это отразилось на дилерских центрах, многие из них, что находились в крупных регионах закрылись, либо стали сотрудничать с более дешевыми и популярными отечественными марками, такими как АвтоВаз, чьи продажи машин по России стабильно занимают первое место. Многие дилерские центры, чтобы привлечь покупателей, устраивают сейчас свои акции, независимо от производителя, а также устанавливают дополнительную гарантию на автомобиль и предлагают широкий ассортимент услуг. В настоящее время основную прибыль дилерский центр получает за оказание сервисных услуг и продажу аксессуаров для автомобилей. Также цены на автомобили массового сегмента не были подвержены сильному росту благодаря переносу производства автомобилей высокого спроса на территорию России. При этом многие международные автомобильные компании не ввозят новые модели машин на российский рынок из-за падения покупательной способности населения.

Все это обеспечит увеличение предложения автомобилей, постройку заводов и новые рабочие места для регионов. Одной из марок машин, которая будет поставлять автомобили для чиновников высоких рангов будет всеми известная компания – Hyundai, которая не так

давно вышла на премиум сегмент в авто сфере. Подобное размещение заводов удобно в Калининграде, так как запчасти для автомобилей будут производиться в Европе (в основном – Германии) и перевозиться на территорию России, где будут собираться до конца, затем их будут переправлять по остальным регионам страны.

Важным шагом является ввести меры поддержки импортозамещения и установить дополнительные ограничения на продукцию иностранных компаний, так как это не скажется негативно на качестве автомобилей, даже наоборот – дает возможность снизить издержки производства и транспортировки автомобилей (как сейчас делают многие компании, размещая свои заводы, в том числе и полного цикла на территории России), а также развивает регионы РФ, такие как Санкт - Петербург, Калининградская область, Тольятти и др[6,7].

Активно растет развитие дилерской сети в регионах таких марок как АвтоВАЗ и Hyundai. Благодаря этому даже в период кризиса жители регионов могут себе позволить приобрести автомобиль по достаточно низкой цене и хорошему качеству. Так же, чтобы поддержать продажи многие дилерские центры в регионах стали предлагать и поддержанные автомобили.

В качестве вывода необходимо отметить, что изменения в геополитической обстановке, хотя и негативно отразились на автомобильном рынке, принесли много положительных аспектов, таких как перенос части производства на территорию России, потенциал постройки новых заводов, расширение гарантии для автовладельцев, возможности приобретения автомобиля (программы утилизации, продажа поддержанных авто у официального дилера). Так что в скором времени можно рассчитывать на стабилизацию и укрепление автомобильного рынка Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Ефимовская Л.А., Федосова Т.С. Товарные ресурсы потребительского рынка: анализ и моделирование // Л. А. Ефимовская, редактор - Т. С. Федосова, Сибирский университет потребительской кооперации. Новосибирск, 2010.
2. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 233 - 235.
3. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Некоторые особенности управления сбытовой политикой предприятий малого бизнеса // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 51 - 54.
4. Леонова Ю.Г. Основные аспекты рыночных исследований в предприятиях торгового сервиса. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 89 - 90.
5. Брагин Л. А., Иванов Г. Г., Стукалова И. Б. и др. Торговля: состояние и перспективы развития: сборник научных статей и докладов на научно - практических конференциях. - Ч. 2. - М.: Спутник+, 2011.
6. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7 - 10.

7. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1607 - 1616.

© О.Р. Тюник, А.Ф. Никишин, 2016

УДК 338.2

С.Р.Умерова

Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»

М.К.Ильясова

К.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»
г.Симферополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В прошлом веке за счёт роста всех отраслей экономики уровень сервиса в туризме так же значительно вырос. Процессы глобализации и повышения конкурентной способности инновационной деятельности иностранных турфирм говорят о том, что необходимо резко повысить эффективность деятельности российских туристских компаний, что, в свою очередь, определяет актуальность исследования особенностей инновационной деятельности в туристической индустрии в современных условиях.

Характерным признаком развития современного общества являются инновации. И туризм – не исключение. Так как туристическая отрасль в настоящее время развивается очень быстро, то для поддержания конкурентоспособности на внутреннем и международном рынках необходимы нововведения, усовершенствование тур продукта, а так же самой системы туристической индустрии.

В условиях роста динамики внешней среды, что бы удовлетворить спрос потребителей на высоком уровне, необходимо всё время модернизировать свой продукт, повышать качество обслуживания, время обслуживания. В этом помогают достижения науки и техники в современном мире, что говорит о том, что обязательно необходимо развивать и финансировать инновации.

Туристическая индустрия – это целый комплекс, который включает в себя множество взаимосвязанных элементов: [2, с.55]

- туристический продукт, который предоставляется турами и туристическими услугами;
- субъектов туристической индустрии (органы управления туристической индустрией, научно - исследовательские институты);
- участники туризма, которым может являться каждый из нас, то есть тот, кто пользуется туристическим продуктом ;
- объекты туризма, которыми являются компании или физические лица, обеспечивающие услуги: размещение, питание, трансфер, туристские экскурсии и т.п.;

- организаторы туризма – к ним относятся операторы, агенты, сами турфирмы. Они разрабатывают туры, экскурсионные маршруты и продвигают свой товар на рынок, для дальнейшего сбыта.

В мире создаются и закрываются множество туристических компаний из-за жёсткой конкуренции. Динамика развития туризма в России не очень хороша из-за несовершенной материально - технической базы, отсутствия поддержки прогрессивных или инновационных предприятий государством, несовершенной законодательной базы, а также финансового кризиса в стране.

В качестве путей решения проблем предлагаются некоторые виды инноваций: [3, с.56]

- Продуктовая инновация – это внедрение совершенно нового продукта или доскональное усовершенствование старого. Это может быть создание абсолютно нового тура, новой экскурсионной программы и т.п.

- Ресурсные инновации – новые туристические ресурсы, которых еще в мире не было. Это может быть какое то новое событие, чтобы собрать туристов, или построить какой то новый комплекс, например, экстремальный туризм;

- Техничко - технологическая инновация находит себе место в туристической индустрии в виде предложения новой технологии обслуживания туризма;

- Организационные инновации представлены в туристической индустрии использованием эффективной структурой управления и деятельности фирмы. Это использование систем управления гостиницей по контракту, развитие интегрированных гостиничных цепей, использование компьютерных клиентских баз данных.

- Маркетинговые инновации – это завоевание нового сегмента на рынке, то есть предоставление услуг отдельной категории людей. Это может быть предоставление туристских услуг людям с ограниченными возможностями.

Основная цель инноваций заключается в постоянном развитии продукта или услуги, или самой системы управления, постоянное усовершенствование или создание чего то нового для поддержания конкурентоспособности в жёстких условиях.

В заключении можно сказать, туристические компании всегда должны соответствовать нынешним тенденциям и новшествам, поскольку готовый и функционирующий туристический продукт подлежит постоянной модернизации. Инновации в сфере туризма затрагивают не только непосредственно туристические компании, но и широкий спектр инфраструктурных организаций. Для развития туристической индустрии компании должны использовать инновации, как для борьбы с кризисами, так и инновации развития, чтобы выжить на рынке свободной конкуренции. Естественно, среда постоянно меняется и вместе с ней необходимо не только внедрять новые продукты на рынок, но и адаптироваться к изменениям, которые она предлагает.

Список использованной литературы:

1. http://tourlib.net/statti_tourism/kalitvinceva2.htm
2. Сенин В.С. Организация международного туризма / В. С. Сенин. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 400с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. - СПб.: Питер, 2013. – 398с.

© М.К. Ильясова, С.Р. Умерова, 2016

Д.П.Фоменко

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

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПРИЗНАК ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мировой кризис внес новые изменения, ухудшающие экономическое развитие сельскохозяйственного производства. В ближайшем будущем в отрасли должны быть созданы условия для последовательного перехода к стадии стабильного и устойчивого развития. Под устойчивым развитием сельскохозяйственного производства понимается такая система его ведения, которая обеспечивает постоянное и достаточное снабжение населения продовольствием и промышленности сырьем при условии эффективности хозяйственной деятельности без ущерба для окружающей природной среды на основе передовых экологически ориентированных технологий. Финансовую устойчивость сельскохозяйственных формирований можно определить как состояние финансовых ресурсов, которое позволяет с учетом рационального использования естественных биологических факторов повысить эффективность капитала и получить массу прибыли для расширенного воспроизводства и внедрения инноваций. При этом финансовая устойчивость как наиболее сложное экономическое явление подвержено влиянию многообразных факторов - внешних, внутренних и смешанных, степень воздействия которых количественно оценить крайне затруднительно, учитывая их изменчивость и неопределенность в динамике. Таким образом, воздействуя на внутренние факторы, предприятия АПК смогут повысить свою финансовую устойчивость и, следовательно, обеспечить достойное место на рынке.

Важнейшими факторами, способствующими повышению финансовой устойчивости сельскохозяйственных формирований также выступают: эффективное использование земельного фонда и воспроизводство плодородия почв на основе внедрения ресурсосберегающих технологий; рациональное углубление специализации производства; увеличение нормы прибыли путем улучшения качественного состава средств труда и рациональной их концентрации на предприятиях.

Серьезное влияние на деятельность сельхозформирований, а также их устойчивость могут оказывать конкуренты, социальное окружение - местные жители, общественные организации. Некоторые из составляющих внешней среды, особенно социальные, в российских условиях могут показаться неважными, однако это не так. В отдельных случаях (например, когда в небольшом городке, поселке работает единственное предприятие АПК) социальный фактор оказывается решающим и при формировании планов работы предприятия, и при анализе результатов их реализации.

Достижение финансовой устойчивости сельскохозяйственных формирований Краснодарского края сдерживают: хронический дефицит собственных оборотных средств; катастрофическая нехватка постоянных пассивов для финансирования текущей

деятельности; деформация структуры источников формирования активов, выразившаяся в развитии диспропорции собственных и заемных финансовых ресурсов, устойчивой тенденции роста долгосрочной долговой нагрузки и в накоплении крупных просроченных обязательств, увеличивающих давление на добавленную стоимость и способствующих декапитализации собственных финансовых ресурсов; низкий уровень финансового менеджмента и нереализованный инновационный потенциал, выражающийся в значительном увеличении материальных затрат и амортизации технических средств к численности занятых в сельскохозяйственном производстве.

Поэтому органами власти Краснодарского края для повышения финансовой устойчивости сельскохозяйственных формирований было предложено организовать курсы по обучению всех руководителей европейским стандартам продукции и новым, изменяющимся правилам поведения на рынке. Производство по принципу "дешево да гнило" было признано нецелесообразным, поэтому в этом году основной упор будет сделан не на количество, а на качество выпускаемой продукции. Впервые предполагается выделить льготные кредиты. Это позволит сельскохозяйственных формирований обеспечить лучшую сохранность своей продукции. Предусмотрен ряд мер в области кредитно - финансовой политики. А также обсуждалась необходимость введения в России, хотя бы на ограниченный период, защитительных пошлин и квот, чтобы окончательно не лишиться своего производства и повысить финансовую устойчивость сельскохозяйственных формирований и эффективность национальной экономики в целом.

Список использованной литературы:

1. Ушачев И.Г. Модель экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2004. С. 176.
2. Грачев А.В. Анализ управления финансовой устойчивости предприятия: Учеб - практ. пос. [Текст] / А.В. Грачев. - М.: Фин - пресс. - 2002. - 208с.
© Захарян А.В., Фоменко Д.П., 2016

УДК331.108.2

Е.Н. Никитенко

студентка

Н.Р. Хадасевич

к.э.н., доцент

кафедра управления персоналом, СурГУ

г. Сургут, Российская Федерация

АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье представлена методика аудита процессов найма персонала в организацию. Процедура анализа и оценки реализации функций управления персоналом, системы или подсистем называют аудитом управления персоналом. Если оценка проводится в сфере структуры и характеристик персонала, то этот

процесс называют аудит персонала. Определить содержание и качество реализации функций управления персоналом, является основной целью данного аудита.

В процессе сбора информации, для проведения оценочных процедур могут быть использованы такие методы, как: наблюдение, анализ документов и анкетирования. [1, С. 280]

Начинается аудиторская проверка с подготовительного этапа. Процессы которого формулируются цели аудиторской проверки, определяются сроки, задачи и исполнители проверки, а так же их инструктаж, разрабатывается план сбора информации.

Следующим этапом является сбор, обработка и анализ информации. В рамках реализации данного этапа производится проверка и анализ документации и отчетности; необходимые социологические исследования, в том числе и с применением экспертной оценки; обработка полученных данных, формализация результатов.

Если рассматривать технологию аудита управления персоналом на примере оценки процессов найма, то процедура сбора информации начинается с ознакомления с организацией и с существующей в ней системой найма персонала при помощи анализа документации. Прежде всего аудиторская группа собирает информацию об организации.

Далее аудитор изучает и анализирует нормативные документы организации, которые касаются системы найма персонала: положение о найме (подборе и отборе) персонала; положение об адаптации персонала; должностные инструкции и другие документы, регламентирующие процедуру найма персонала в организацию. Анализируя документы, аудиторская группа выделяет следующие аспекты: как организован процесс найма, кто его реализует, какие при этом используются подходы и методы.[2, С. 143]

После изучения существующей системы найма персонала, необходимо определить уровень удовлетворенности руководства и персонала организации данной системой. Для этого необходимо проводить анкетирование вновь принятых сотрудников и линейных руководителей.

Важным элементом является оценка результативности аудита найма персонала, которая заключается в социально - экономической и социально - психологической эффективности их оценке.

Далее следует этап выработки и представления выводов и рекомендаций. В отчете предлагаются рекомендации модернизации системы найма персонала в организации, в том числе использование технологических нововведений, предложений по модификации процедуры найма, усовершенствованию документации и уточнения.

В аудите управления персоналом используют типичные инструменты для управленческого аудита: наблюдение, интервью опрос, анализ документов и отчетности. [4, с. 140]

Можно выделить два направления аудита найма персонала в организации: соблюдение трудового законодательства и действенность процедуры найма персонала в организацию.

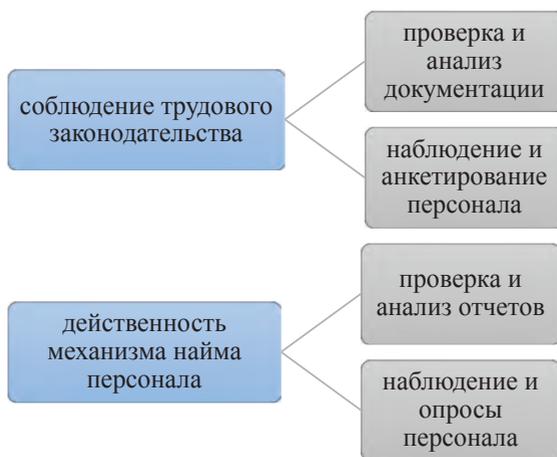


Рисунок 1. Направления и инструменты проведения аудита найма персонала в организацию

Реализуя деятельность по первому направлению, аудитор должен найти ответы на следующие вопросы:

- соответствуют ли типовой документации применяемые документы используемые в процессе найма;
- имеются ли нарушения трудовых отношений в процессе найма, каков характер нарушений;
- соответствуют ли требованиям законодательства содержание положений регламентирующих процедуру найма;
- не противоречат ли требованиям законодательства применяемые методы отбора;
- качество оформления документации сопровождающей процедуру найма персонала в организацию;
- имеет ли место дискриминация при найме.

Реализуя второе направление аудиторской проверки, аудитору необходимо изучить и оценить:

- особенности определения источников найма персонала и поведения на рынке труда организации;
- подходы к планированию потребности в персонале в организации;
- определение и формализация требований к кандидатам на вакансии;
- технологию и методы отбора кандидатов на вакантные должности;
- организация адаптации вновь принятых сотрудников;
- результативность и эффективность процедуры найма персонала. [3, С. 134 - 135]

В заключении можно сделать вывод что, аудит найма персонала является современным инструментом оценки деятельности службы управления персоналом организации. Целью аудиторской проверки является усовершенствование процессов управления персоналом в организации, для чего группа аудиторов представляет итоговый отчет с рекомендациями по результатам проверки.

Результаты аудиторской проверки являются информационной основой, для осуществления эффективного управленческого процесса. При правильно сформулированном и реализованном аудите, возможно реализовывать процессы саморегулирования и самообучения системы управления персоналом организации. [4, с.141]

Список использованных источников:

1. Аудит и контроллинг персонала : учебник / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М. : Изд - во «Альфа - Пресс», 2010. – 672 с.
2. Шлендер П.Э. Аудит и контроллинг персонала организации [Текст]: Учеб. пособие / ВЗФЭИ; Под ред. П.Э. Шлендера. - М.: Вуз. учебник, 2006. - 224 с.
3. Хадасевич, Н. Р. Технология аудита управления персоналом / Н. Р. Хадасевич // Современные проблемы социального и экономического управления : сб. науч. тр. / Отв. ред. О. Г. Колосова ; Сургутский гос. ун - т ХМАО – Югры. – Вып. 4. – Сургут : ИЦ СурГУ, 2011. – С. 130 - 136.
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. 189 - 141.

© Е.Н. Никитенко, Н.Р. Хадасевич, 2016

УДК 332

С.А. Чульчаева

студентка 4 курса, направления «экономика»
«Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова»
г.Элиста, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

За последние десятилетия в России значительно сократились инвестиции в агропромышленный комплекс, что сказалось на его материально - технической базе. Ситуация с оборудованием на сельскохозяйственных предприятиях весьма неудовлетворительна, темпы его оснащения значительно уступают темпам списания устаревшей сельскохозяйственной техники. Недостаточное обеспечение агропромышленного комплекса техникой служит причиной происходящих деструктивных процессов в аграрной сфере.

Переход к устойчивому экономическому росту в АПК страны невозможен без стимулирования использования достижений науки и техники, внедрения высоких технологий, активизации всех хозяйствующих субъектов научно - технической сферы АПК. Однако для этого уже в ближайшие годы должны быть осуществлены кардинальные изменения в научно - технической сфере, создан каркас и основные несущие элементы

национальной инновационной системы, сформулирован эффективный механизм продвижения инноваций. В частности, в области сельского хозяйства это предполагает одновременное решение трех взаимосвязанных задач: расширения инновационных предложений со стороны аграрной науки, повышения восприимчивости к инновациям самого сельского хозяйства и формирования эффективной «проводящей» сети от науки к производству. [1, с 48 - 51]

Между тем сейчас на пути решения каждой из этих задач существуют значительные барьеры. Аграрная наука за годы кризиса поневоле утратила значительную часть своего интеллектуального и кадрового потенциала: была резко ослаблена, в частности, система зональных институтов, опытных станций, научно - производственных и испытательных хозяйств, тысячами нитей связывающих исследовательские учреждения с производством, позволяющих эффективно внедрять научные достижения и распространять передовой опыт. Только постоянный научно - технический прогресс может обеспечить динамичное развитие современного общества. Главными условиями являются непрерывное обновление технологий и широкое использование научных разработок. [2, с 17 - 19]

В целях вывода агропромышленного комплекса государства из кризисного состояния необходимо привлечение существенных инвестиций. Но выделяемые на эти цели средства пока незначительны. Разработка новых технологий требует постоянных исследований и углубления научных основ понимания физиологических и биохимических процессов, протекающих в растительном и животном организмах применительно к определенным природно - климатическим условиям. Вместе с тем еще недостаточно внимания уделяется научно - исследовательскими институтами Россельхозакадемии учету региональных особенностей инновационного развития отраслей АПК страны. Важное значение для повышения эффективности функционирования АПК РФ имеет инновационное развитие зернового хозяйства и отраслей животноводства.

В современных условиях, наряду с собственными научно - техническими разработками, важной задачей инновационного развития, в том числе и в области биотехнологий, генетики и селекции растений и животных, является заимствование наиболее прогрессивных идей и решений в других странах мира.

Согласно фактору недостаточного развития не получили должного развития такие немаловажные виды инновационной деятельности как новые исследования и разработки. Приобретено меньше высокопроизводительных машин и более совершенного оборудования для новых технологий, меньше поступило новых заявок на изобретения и сократилась выдача патентов.

Слабым звеном в создании информационного обеспечения инновационного рынка агропромышленного комплекса государства является изучение спроса на инновации. При отборе инновационных проектов нередко не проводится их экономическая экспертиза. Из года в год остается невостребованной предприятиями АПК существенная часть завершенных научно - технических разработок, что является непосредственным результатом отсутствия эффективного организационно - экономического механизма управления инновационной деятельностью в условиях рынка.

Основными источниками финансирования в АПК должны стать непосредственно государственные инвестиции. Прекращение государственного стимулирования и финансирования таких исследований по причине неполучения положительного результата

в заранее оговоренные сроки может остановить поступательное развитие технического прогресса в целом ряде отраслей АПК страны.

Итак, в развитии АПК нужен комплексный подход, ни одна из проблем не должна быть не упомянутой. Наша страна имеет величайший потенциал и средства в развитии данной сферы, главное – грамотное распределение и долгосрочное планирование. Решение стоящих перед агропромышленным комплексом задач может быть только в русле инновационного развития.

Список использованной литературы

1. Дробышевская Л.Н. Инновационная модернизация экономики России // инновационное развитие российской экономики: материалы научно - практической конференции. М.,2010. С. 48 - 51
2. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008 № 2. С 17 - 19
3. Мальченко А.В. Инновация в аграрном хозяйстве // Экономика агропромышленного комплекса. 2011. №2

© С.А. Чульчаева, 2016

УДК 330

Р.А. Шихова

Студентка 3 курса

ФГБОУ ВО Омский ГАУ

Научный руководитель: О.В. Кондратьева

К. э. н., доцент

ФГБОУ ВО Омский ГАУ

г. Омск, Российская Федерация

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ООО «ЛУЗИНСКОЕ МОЛОКО»

Основу рыночной экономики составляет понятие конкуренции, как главной движущей силы эволюции взаимоотношений субъектов, функционирующих в данной среде. Наиболее успешным участником такого соревнования является тот, кто способен выдерживать конкурентную борьбу на отечественном и внешнем рынках. [1]

Конкурентами можно считать предприятия с примерно одинаковым ассортиментом предлагаемой продукции, одинаковым качеством, одинаковой ценой, одинаковой популярностью и едиными рынками сбыта. Обеспечение конкурентоспособности должно осуществляться с учётом рыночной ситуации и позиции предприятия на рынке. Состояние рынка можно охарактеризовать через систему количественных и качественных показателей.[2]

ООО «Лузинское молоко» занимается разведением коров черно - пестрой породы с высокой молочной продуктивностью, в 2014 г. удой от 1 коровы составил 6937,2 кг. На сегодняшний день предприятие занимает статус племенного завода. ООО «Лузинское молоко» специализируется на производстве продукции отрасли животноводства и имеет молочное направление. Доля выручки от реализации молока в структуре товарной

продукции составляет более 70,0 % . За счет реализации молока и молочных продуктов предприятие формирует прибыль и заработную плату работникам, обеспечивая экономическую эффективность.

В период с 2012 по 2014 гг. наблюдается стабильный рост эффективности производства молока, в основном за счет повышения продуктивности коров и улучшения качества молока. К 2014 г. рентабельность производства повысилась на 30,3, п.п. рентабельность продаж на 12,6 п.п.

Основными конкурентами исследуемого предприятия на рынке молока Омского района являются СПК «Пушкинский», СПК «Ачаирский - 1» и ФГУП «Омское». Для начала определим долю предприятий района в общем объеме производства и реализации молока (таблице 1, рисунок 1).

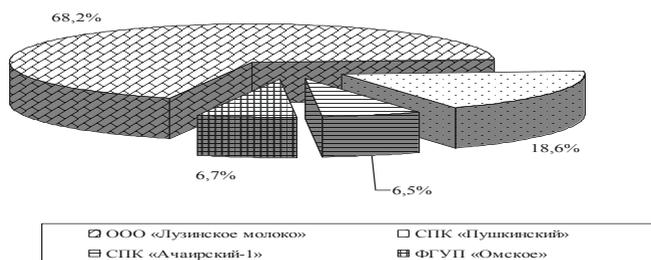


Рисунок 1 – Доля предприятий на рынке молока Омского района, %

Таблица 1 – Показатели конкурентоспособности молока предприятий Омского района за 2014 г.

Предприятие	Поголовье, гол.	Валовой надой молока, ц	Продуктивность ц с 1 гол.	Себестоимость 1 ц продукции, тыс. руб.	Цена реализации 1 ц, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность, %
ООО «Лузинское молоко»	2127	147555	69,4	2088,5	3568,0	494260	205048	70,9
СПК «Пушкинский»	819	40094	48,9	1975,6	2151,4	80008	6538	8,9
СПК «Ачаирский - 1»	370	14092	38,1	1282,6	1779,2	19053	5318	38,7
ФГУП «Омское»	254	14621	57,6	1328,4	1874,6	16877	4917	41,1
Среднее по хозяйствам	892,5	54090,5	53,5	1668,8	2343,3	152550	55455,3	39,9

По данным рисунка 1 и таблицы 1 лидером по производству и реализации молока в Омском районе является ООО «Лузинское молоко», на долю которого приходится 68,2 % общего объема производства. Второе место занимает СПК «Пушкинский» - 18,6 % .

Как показывают данные таблицы, ООО «Лузинское молоко» является лидером практически по всем показателям конкурентоспособности за исключением себестоимости 1 ц молока, по данному показателю на первом месте ФГУП «Омское». На данном предприятии себестоимость продукции на 340,4 руб. ниже среднего значения по хозяйствам района. Все это говорит о том, что производство продукции животноводства в ООО «Лузинское молоко» находится на достаточно высоком уровне, об этом свидетельствует и коэффициент рентабельности, который значительно выше, чем у других хозяйств.

Таблица 2 – Коэффициенты конкурентоспособности молочной продукции

Предприятие	Поголовье	Валовой надой молока	Продуктивность	Себестоимость единицы	Цена реализации	Выручка	Прибыль	Рентабельность
ООО «Лузинское молоко»	2,4	2,7	1,3	1,3	1,5	3,2	3,7	1,8
СПК «Пушкинский»	0,9	0,7	0,9	1,2	0,9	0,5	0,1	0,2
СПК «Ачаирский - 1»	0,4	0,3	0,7	0,8	0,8	0,1	0,1	1,0
ФГУП «Омское»	0,3	0,3	1,1	0,8	0,8	0,1	0,1	1,0
Среднее по хозяйствам	1	1	1	1	1	1	1	1

В ООО «Лузинское молоко» все показатели выше среднего по району. Чуть выше среднего показатель себестоимости единицы продукции у СПК «Пушкинский». В остальном у других предприятий показатели ниже среднего. Исходя из полученных коэффициентов, была построена лепестковая диаграмма конкурентоспособности ООО «Лузинское молоко» по производству молочной продукции в Омском районе (рисунок 2).

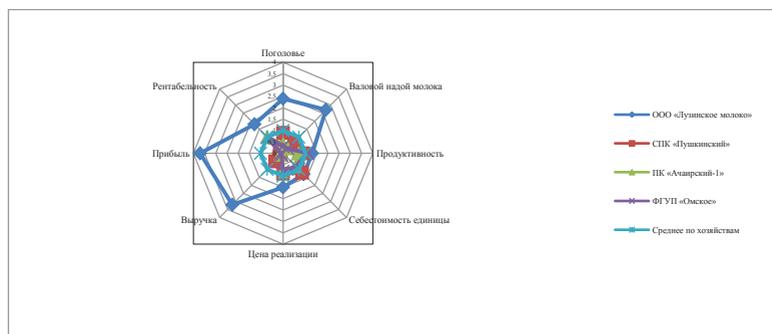


Рисунок 2 - Карта конкурентоспособности ООО «Лузинское молоко» по производству молока в 2014 г.

Анализируя данные таблицы 3 необходимо отметить, что ООО «Лузинское молоко» имеет самые высокие результаты от реализации продукции отрасли животноводства в

целом. СПК «Пушкинский» и ФГУП «Омское» в 2014 г. получили убыток в результате убыточного производства говядины.

Таблица 3 - Основные показатели реализации продукции животноводства предприятий за 2014 год

Хозяйства области	Выручка, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Прибыль(+), убыток (-), тыс.руб.
ООО «Лузинское молоко»	520067	367752	152315
СПК «Пушкинский»	92802	106246	- 13444
СПК «Ачаирский - 1»	22482	22191	291
ФГУП «Омское»	19271	22125	- 2854
Среднее по хозяйствам	163656	129579	34077

Анализируя финансовые результаты деятельности предприятий в целом, также необходимо отметить, что наилучшие результаты достигнуты в ООО «Лузинское молоко».

Таблица 4 - Показатели финансовых результатов предприятий за 2014г.

Хозяйства области	Выручка, тыс. руб.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность, %
ООО «Лузинское молоко»	521542	369232	152310	41,3
СПК «Пушкинский»	198894	186793	12101	6,5
СПК «Ачаирский - 1»	52721	40191	12530	31,2
ФГУП «Омское»	69944	56861	13083	23,0

Из всех производителей молока в Омском районе ООО «Лузинское молоко» является самым крупным и прибыльным предприятием. Рентабельность хозяйства составляет 41,4 % . СПК «Ачаирский - 1» и ФГУП «Омское» также имеют достаточный уровень рентабельности.

Исходя из оценки конкурентоспособности ООО «Лузинское молоко» можно сделать вывод о том, что на данный момент предприятие не имеет серьезных конкурентов в Омском районе. Но, не смотря на это, нужно развиваться и повышать имеющиеся результаты, а также устранять имеющиеся недостатки для дальнейшей перспективы выхода на новые рынки сбыта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и продовольствия России в условиях присоединения к ВТО / И.Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 6. – С. 3.;

2. Смагин Б.И. Эффективность использования ресурсного потенциала в аграрном производстве: научное издание / Б.И.Смагин, В.В.Акиндинов. - Мичуринск: Издательство Мичуринского государственного аграрного университета, 2008. - 150с.;

© Р.А. Шихова, О.В. Кондратьева, 2016

УДК33

Г.Д.Якимчук студент 2 курса,
Волгоградский государственный социально - педагогический университет.
г. Волгоград, Россия
E - mail: planetgleb@gmail.com

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА СПОРТИВНО - ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ГОРОДЕ ВОЛГОГРАДЕ

Аннотация: в работе рассмотрено текущее состояние рынка спортивно - оздоровительных услуг на примере СОК «АРЕНА».

Ключевые слова: СОК «АРЕНА», «Динамо», спортивно - оздоровительный комплекс, Волгоград, спорт, маркетинг.

Спортивно - оздоровительный комплекс (далее - СОК) «Арена» - это крупный оздоровительный комплекс Южного Федерального округа, общая площадь которого составляет 3450 кв. м. В едином центре представлен широкий спектр разнообразных спортивно - оздоровительных услуг для физического развития и совершенствования клиентов [1]. Территориально СОК «Арена» находится в Советском районе г. Волгограда.

Предприятия, ориентированные на оказание спортивно - оздоровительных услуг, играют важную роль в современном обществе, и очень важно, как они будут развиваться, ведь их основная задача - это удовлетворение потребности людей в активном отдыхе. Это является главной причиной развития и процветания спортивного комплекса.

СОК «АРЕНА» обладает отличной базой для принятия гостей различного уровня. На территории комплекса функционируют баня, кафе и комната для отдыха, что позволяет клиентам чувствовать себя как дома. Люди приходят сюда, чтобы подтянуть свое здоровье, да и просто развлечься. У «АРЕНЬ!» довольно радушное обслуживание, к которому стоит стремиться другим организациям.

Эффективная работа спортивного комплекса зависит от нескольких факторов. Как и любая сложная система, спортивно - оздоровительный комплекс начинается с замысла его основателей и заканчивается контролем за функционированием учреждения.

Роль спортивных комплексов в обществе переоценить довольно сложно, ведь все другие виды отдыха не приносят такого удовольствия как активность. Так «толковый словарь живого великорусского языка» В. Даля содержит следующее определение активности: «Активный — это деятельный, действующий, жизненный, живой, не косный» [2]. Рестораны, походы в кино и тому подобные виды отдыха не могут удовлетворить потребности людей с активной жизненной позицией. Именно поэтому СОК «Арена» может называться действительно лучшим местом активного отдыха в Волгограде.

СОК «АРЕНА» предлагает широкий спектр услуг. Массаж, большой теннис, настольный теннис, пилатес, йога, аквааэробика, воздушная гимнастика, восточные танцы, степ - аэробика, занятия в тренажерном зале и посещение бассейна, - все это возможно в данном комплексе.

Маркетинговая программа «АРЕНЬ» - это документ, который позволит оценить текущее положение дел на рынке спортивно - оздоровительных услуг Волгоградской области, а также поможет увидеть перспективные пути развития фирмы и предложить концепцию реализации идей менеджеров в развитии и продвижении компании.

В организации работает около 40 человек, из них 20 – тренерский состав, 5 – секретари, 3 – работники кафе, 2 – клининг - менеджеры, 10 – состав менеджеров фирмы (менеджер по подбору персонала, менеджер по маркетингу, менеджер по связям с общественностью и т.д.)

Положение «АРЕНЬ» на рынке спортивно - оздоровительных услуг можно охарактеризовать как вполне устойчивое. «АРЕНА» - один из двух крупных спортивных комплексов Волгограда. С другой стороны, конкуренция на этом не заканчивается. В городе успешно работают организации, которые ориентированы на оказание специализированных спортивных услуг. Вот список потенциальных конкурентов:

1 «Динамо» г. Волгоград, ул. Новороссийская, д. 2. Производят набор в секции футбола, баскетбола, гимнастики, большого тенниса.

2. «Теннисия» + «Искра» г. Волгоград, Краснооктябрьский р - н, посёлок Металлургов, 119 + г. Волгоград, п Металлургов, д.84 А.

Специализируются на оказании теннисных и плавательных услуг.

3. Различного рода небольшие спортивные комплексы - узкая специализация

Если сравнивать стоимость аренды теннисного корта в городе Волгограде, то она несколько выше средней по городу («Динамо» - 800 рублей, «Теннисия» - 900 рублей, вне зависимости от времени суток), но при аренде площадки, клиент имеет право на 1 бесплатное занятие в бассейне. Данный маркетинговый ход довольно эффективно привлекает внимание посетителей. Однако, завышенная стоимость на теннисные услуги позволяет «отбить» предоставление бесплатной услуги.

Что касается стоимости за посещение бассейна, то цена в 250 рублей / час является средней на рынке (бассейн ВГСПУ – 200 рублей, бассейн «ИСКРА» - 300 рублей [3]), но если учитывать превосходную инфраструктуру «АРЕНЬ», то эта стоимость является адекватной.

Если делать общий вывод по ценовой политике «Арень», то стоимость каждой отдельной услуги несколько выше, чем у других фирм в Волгоградской области. Поэтому, чтобы оставаться прибыльной организацией, менеджерам фирмы стоит задуматься о более гибкой политике в области ценообразования.

Для того, чтобы сохранить позицию на рынке, преимущественные конкурентные показатели, преумножить количество постоянных клиентов, а также сохранить положительную динамику финансово - хозяйственной – деятельности, предприятию необходимо уделять постоянное внимание развитию и наращиванию рекламной деятельности.

Также необходимо отслеживать деятельность конкурентов на рынке спортивно - оздоровительных услуг. Хотя «АРЕНА» является единственным комплексом в Советском

районе, однако в случае развития других организаций, ориентированных на предоставление спортивных услуг, местные жители будут предпочитать ездить в другие места, что может привести к банкротству фирмы.

На сегодняшний день у СОК «АРЕНЬ» всего один конкурент – это спортивный комплекс «Динамо». Конкуренция между этими организациями можно охарактеризовать как минимальную потому, что «Динамо» более ориентировано на детскую аудиторию. Количество детей, занимающихся в «Динамо», ощутимо больше, чем в «АРЕНЕ». Также политика ценообразования у «Динамо» более эффективна, чем у «АРЕНЬ». Однако, «АРЕНА» имеет более развитую инфраструктуру, что позволяет привлечь более «зажиточный» контингент.

Сегодня, в период кризиса, предприятие функционирует относительно стабильно, хотя средняя посещаемость сократилась на 25 % по сравнению с предыдущим годом, этот факт не мешает получать прибыль организации, а также оставаться единственным крупным спортивным комплексом Советского района.

СОК «АРЕНА» является организацией, предоставляющей самый комфортный спортивный отдых в Волгограде. Однако, как уже было сказано выше, ценовая политика фирмы оставляет желать лучшего. Поэтому с целью увеличения прибыли был разработан следующий маркетинговый план, который подразумевает следующее:

- а) разработка плана с целью улучшения инфраструктуры кафе;
- б) привлечение новых партнеров по бизнесу;
- в) замена старого оборудования с опережением срока износа, с целью дальнейшей продажи.

Разработка плана с целью улучшения инфраструктуры кафе.

У СОК «АРЕНА» есть прекрасное кафе с очень комфортными креслами, с неплохо сбалансированным меню. Однако, ограниченный выбор блюд, небольшой выбор напитков, чрезмерно большие цены не позволяют предприятию получать ту прибыль, которую она получать в состоянии. Поэтому в данном маркетинговом проекте необходимо уделить этому пункту огромную роль. Ведь многим после хорошей тренировки необходимо хорошо и вкусно поесть, а сделать в это в «АРЕНЕ» довольно сложно. Кроме того, персоналу необходимо пройти тест по усовершенствованию навыков общения, некоторые из них не знают базовых знаний в области английского языка. Эту проблему необходимо устранить в максимально короткие сроки.

Привлечение новых партнеров по бизнесу.

Как уже было сказано, СОК «АРЕНА» практически не сотрудничает ни с какими фирмами в сфере Волгоградского спорта. Это не позволяет фирме расширить свое влияние в данной области. Также, не имея тесного контакта с другими комплексами, руководство «АРЕНЬ» создает почву для конфликта с конкурентами. Ведь только дружественные связи между организациями позволяют развивать спорт в регионе. Если этих связей нет, то между «Динамо» и «АРЕНОЙ» происходит постоянная течка кадров, ученики будут переходить из одного клуба в другой, что негативно скажется не только на уровне доходов предприятий, но и на качестве предоставляемых услуг. Уровень Волгоградского спорта (который и без того не так высок) начнет падать ниже разумных пределов. Поэтому, если «АРЕНА» не начнет сотрудничать с другими комплексами, то это может привести к

серьезным последствиям не только для фирмы, но и для всей отрасли активного отдыха в Волгограде.

Замена старого оборудования с опережением срока износа, с целью дальнейшей продажи.

Физический износ основных средств - это утрата ими первоначальной потребительной стоимости, ввиду чего они постепенно приходят в негодность и требуют замены новыми. Так, в процессе эксплуатации теннисные ракетки подвергаются постепенному старению, мячи - материальному износу[8]. Поэтому, чтобы предотвратить это, руководству стоит задуматься над продажей инвентаря на вторичном рынке. Действительно, цена новой профессиональной ракетки для большого тенниса колеблется в районе 4 - 10 тысяч рублей, а на вторичном рынке цена падает всего на 25 - 50 %. То есть, данное оборудование можно продать, до момента выхода его из строя за 2 - 5 тысячи и вложить эти деньги в покупку нового. Экономия налицо. Данный метод поможет существенно сократить расходы на закупку новых тренажеров, ракеток и т.д.

Если все эти задачи будут решены руководством в 2016 году, то СОК «АРЕНА» ожидает более успешный год, нежели предыдущий.

Список литературы.

1. Спортивно - оздоровительный комплекс «Арена». Режим доступа: <http://arena-sport.pro/o-komplekse/2015>
2. Понятие активности. Режим доступа: <http://psyera.ru/ponyatie-aktivnosti-291.htm>. 2015
3. Популярные бассейны Волгограда. Режим доступа: <http://www.hotels-volgograd.ru/viewgloss.php?id=102> 2015
4. Амортизация и износ основных средств. Режим доступа: <http://mirznanii.com/info/amortizatsiya-i-iznos-osnovnykh-sredstv> 2010

© Г.Д.Якимчук, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

И.С. Ануфриева, С.Н. Хуаде, В.И. Рой МАРЖИНАЛИЗМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	3
И.Д. Аполяр ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВВЕДЕНИЯ ЭМБАРГО НА ВНУТРЕННЮЮ ТОРГОВЛЮ РОССИИ	6
Ю.А. Аранчий ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ	9
Г. Э. Афлетунова ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В РОССИИ	11
Бамба Вадуа ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ СТРАН ЗАПАДНОАФРИКАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СОЮЗА (ЗАЭВС) THE INTERACTION OF BANKING SYSTEM AND THE REAL SECTOR OF ECONOMIC COUNTRIES IN WEST AFRICAN ECONOMIC AND MONETARY UNION (WAEMU)	13
А.М. Батьковский ИЕРАРХИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	19
А.М. Батьковский ИНСТРУМЕНТАРИЙ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	22
А.М. Батьковский ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН НА ПРОМЫШЛЕННУЮ И НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	25
А.М. Батьковский СООТНОШЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ И АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК	27
А.М. Батьковский ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕАЛИЗУЕМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	29

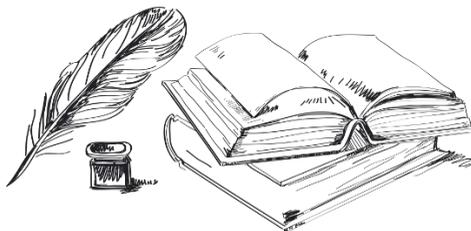
А.М. Батьковский ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРУЕМОГО ЭФФЕКТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	32
А.М. Батьковский АНАЛИЗ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	34
А.М. Батьковский АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	36
А.М. Батьковский МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	39
А.М. Батьковский ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	41
М.А. Батьковский ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ИХ ГРУППИРОВКА В ПРОЦЕССЕ АНАЛИЗА	43
М.А. Батьковский ОСНОВНЫЕ ВИДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	45
М.А. Батьковский ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	47
М.А. Батьковский КЛАССИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ РИСКОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	49
М.А. Батьковский МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	51
М.А. Батьковский АНАЛИЗ ТРАНСФЕРТА ЗНАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ В РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	54

М.А. Батьковский МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	56
М.А. Батьковский РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО АППАРАТА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК	59
М.А. Батьковский СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	60
М.А. Батьковский МОДЕЛИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	62
В.В. Борисова ФИНАНСИРОВАНИЕ ВУЗОВ	65
Д.В.Бронников АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	67
Н.С.Васильева К ВОПРОСУ О МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВАХ РЕЗЕРВИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ	68
В.П. Гарникян, В.Е. Власенко ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	71
В.А.Гладилин СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ	73
И.А. Гречухина ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РОССИИ И В МИРЕ	75
К.Ю. Добрин ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС	79
А. И. Долгоруков К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	82
Т.А.Зайцева, А.В.Шумкова ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТСКИХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ Г. СОЧИ)	84

Н.С. Полусмакова, А.Ю. Заровный ВИРТУАЛЬНЫЕ РЫНКИ В ОРГАНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ	88
К.А.Гурина, А.В. Захарян ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ	95
К.Трегуба, А.В. Захарян, Н.Н. Тюпакова ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	97
Е.В.Зобнина, В.Г.Бойцов ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ С ЦЕЛЬЮ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ – УСЛУГ	100
Н.А. Иванова, М.В. Стафиевская ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ	104
М.К.Ильясова, Л.Э.Халилова РОЛЬ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	105
А.Ш.Аладинова, М.К.Ильясова РОЛЬ РЕКЛАМЫ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ	107
Э.Н.Кадырова, М.К.Ильясова РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	109
А.Ю. Казьмин О РЕЖИМЕ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ, УСЛОВИЯХ И ПРИНЦИПАХ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ	111
Л.Ю. Клышова СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ: ФАКТОРЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ	116
А.С.Козырева, А.В. Захарян ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РФ И ЕГО РОЛЬ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ	120
А.И. Кошелева АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА В РФ	122
К. А. Леонидова ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР	125
Д.С. Любшина ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В МОНОГОРОДАХ	127

Т.П.Максимова МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСКРЫТИЯ СУЩНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КАТЕГОРИИ «ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ» В СИСТЕМЕ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ЭКОНОМИКИ РФ	129
А.Ю. Минеева, Л.Р. Мурдашова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО - ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В США	133
М.Ю. Мирзабекова ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ	136
И.Ф. Мирзоев К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ОСНОВНЫЕ ДЕСТИНАЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ	142
А. А. Мокропуло, А.Р. - О. Юсубов МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИИ	145
Р.И. Нуриева, Э.Г. Салихова ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ	147
Ю.Р. Нычай ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА	149
Н.В. Ошовская СИСТЕМА РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	151
О.Н. Пакова ФИНАНСОВЫЙ НАДЗОР И РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТИТУТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	154
Э.Н.Приходько ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	156
А. А. Рыбалченко ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАЗАХСТАНА В СВЯЗИ С ВСТУПЛЕНИЕМ В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ	158
П.П. Сапунов КОМПЕТЕНЦИЯ СОТРУДНИКОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА	160
П. П. Сапунов, Т. В. Комарова РОЛЬ ЛИДЕРА В УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	163

А. И. Сариева РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ КАРАЧАЕВО - ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ	165
А. И. Сариева ХАРАКТЕРИСТИКА ТУРИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ КАРАЧАЕВО – ЧЕРКЕССИИ	167
Н.А.Серова ХАРАКТЕРИСТИКИ, АНАЛИЗ, ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	171
Е.С.Сумина УЛУЧШЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ТОРГОВЛЕ РОССИИ	173
И.А. Тарасова ОПРЕДЕЛЕНИЕ АУТСОРСИНГА КАК ФОРМЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ	177
М.С. Тюжина ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП К СТАТИСТИЧЕСКИМ ДАННЫМ: НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ОПАСНОСТЬ	179
М.С. Тюжина СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА, ОРГАНИЗАЦИЙ И ГРАЖДАН	181
О.Р.Тюник, А.Ф.Никишин БАРЬЕРЫ ВЫХОДА НА ТОВАРНЫЕ РЫНКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	183
С.Р.Умерова, М.К.Ильясова ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА	186
Д.П.Фоменко, А.В. Захарян ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПРИЗНАК ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	188
Е.Н. Никитенко, Н.Р. Хадасевич АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	189
С. А. Чульчаева ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	192
Р.А. Шихова ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ООО «ЛУЗИНСКОЕ МОЛОКО»	194



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 _____ info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ
В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

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

В авторской редакции

Подписано в печать 09.02.2016 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 14,30. Тираж 500. Заказ 371.

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