



ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ

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

Часть 1

Курган
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

П 57

ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 марта 2016 г., г. Курган). В 3 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 220 с.

ISBN 978-5-906849-72-4 Ч.1
ISBN 978-5-906849-75-5

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ», состоявшейся 20 марта 2016 г. в г. Курган. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906849-72-4 Ч.1
ISBN 978-5-906849-75-5

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

Ответственный редактор:

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

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

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

Алейникова Елена Владимировна, профессор
Запорожский институт государственного и муниципального управления

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

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

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

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

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

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

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

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

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

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

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

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, профессор
Казахский Национальный Аграрный Университет

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

РОССИЯНЕ НАВСЕГДА ПОПРОЩАЮТСЯ С КОЛЛЕКТОРАМИ?

Этот вопрос является одним из самых часто задаваемых в наступившем 2016 году. Действительно, слух о прекращении коллекторской деятельности в России стремительно распространяется и подтверждается неоспоримыми доказательствами и фактами. Так, в конце января стало известно, что в Госдуму был внесен законопроект, который запретит коллекторскую деятельность в нашей стране в том ненадлежащем виде, в котором она осуществляется сегодня. Незаконное поведение коллекторов, зачастую заставляет граждан отчаиваться, поэтому должники в первую очередь хотят защитить себя и своих близких от противоправных действий коллекторских служб. В связи с этим чиновники рассматривают закон о коллекторах, который помог бы внести ясность и некоторые изменения в подобные отношения. Но можно ли говорить о полном прекращении работы коллекторских агентств? Это покажет время, пока запрет касается только их деятельности в отношении потребительских кредитов [2, 3].

В пояснительной записке к документу сказано следующее: «Большая часть россиян, столкнувшихся когда - либо с коллекторами, вспоминают угрозы и шантаж, при этом не только в отношении себя, но и своих близких и родных. Учащаются случаи применения физического воздействия - новостные ленты богаты заголовками об избииении граждан коллекторами». Причем бывают случаи, когда эти действия совершаются не только в отношении должников, но и граждан, которые не брали кредитов. Авторы данного законопроекта - Владимир Жириновский, а также депутаты Алексей Диденко, Ярослав Нилов и Михаил Дегтярев - подчеркивают, что в проекте закона предлагается ввести запрет коллекторской деятельности. Так же законопроектом предполагается следующее: если деятельность коллекторов не будет прекращена полностью, то они больше не смогут сообщать кому - либо помимо должника о наличии задолженности.

По мнению депутатов, современные методы работы коллекторов носят противоправный характер. И действительно, если ввести в глобальной сети интернет слово «коллекторы», то поиск выдаст следующие запросы: «Как избежать общения с коллекторами?», «Коллекторы угрожают, что делать?», а также статьи о том, что данные организации не раз доводили граждан до нервных срывов и даже до уголовных статей. Таким образом, коллекторы в последние годы надежно прописались в криминальных сводках.

На сегодняшний день, пока их деятельность не прекращена законом [4, 5], коллекторы все же имеют целый набор прав. К примеру, они имеют право звонить должникам, подать в суд на должника и даже прийти к нему домой, либо на работу. Угрожать лишением родительских прав, описью имущества, увольнением с работы и причинением физического вреда лицу, имеющему задолженность и его близким, коллекторы не имеют права. Самая распространенная причина обращения граждан в органы полиции - это содержание телефонных разговоров между должником и сотрудником агентства [6], в ходе которых,

нередко на граждан оказывается психологическое давление. Есть масса случаев, когда коллекторы причиняли физический ущерб заемщику, эти действия, разумеется, являются не только противозаконными, но и противостоят всем нормам морали.

В настоящее время существует ряд положений Закона от 21 декабря 2013 г. №353 - ФЗ «О потребительском кредите (займе), которые достаточно четко регламентируют права коллекторских агентств [12]. Так, коллекторы не имеют права звонить должникам в рабочие дни, в период с 22 до 8 часов, а так же в выходные и праздничные дни с 20 до 9 часов по местному времени и по месту жительства заемщика. Нужно понимать, что коллекторское агентство – это обычная коммерческая организация [1, 7], по правам такая же, как например, парикмахерская.

Однако коллекторы – это специалисты по взысканию задолженностей, они являются посредниками между кредиторами и должниками [8, 9]. Их доходы напрямую зависят от суммы долга, соответственно, чем больше долг, тем большую сумму по выполнению своей деятельности они получают от банка [10]. Поэтому стоит понять, что коллекторы имеют полное право напоминать о долге и также передавать дело о взыскании его в суд.

Такая прямая зависимость доходов от суммы долга и его наискорейшей выплаты побуждает данные агентства совершенствовать свои методы работы [11], при этом вновь изобретаемые формы воздействия на должников не всегда соответствуют закону и зачастую не являются корректными.

В заключение хотелось бы сказать, что пока законопроект о прекращении деятельности коллекторских агентств находится на рассмотрении, гражданам не стоит себя обнадеживать и все же стараться не копить долги, погашать их вовремя. Это и будет служить надежной защитой от встречи с коллекторами и прочих неприятностей.

Список использованной литературы

1. Бубнов Ю.Т., Карсунцева О.В. Оценка и формирование совокупного потенциала промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности. - Самара: Самарский государственный экономический университет, 2007. - 212 с.
2. Грабоздин Ю.П. Методика мониторинга ценностного восприятия клиентами консультационных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2014. - № 9 (119). - С. 53 - 57.
3. Грабоздин Ю.П. Методические основы оценки качества консультационных услуг // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2014. - № 3. - С. 14 - 19.
4. Грабоздин Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством консультационных услуг // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2014. - № 5 (37). - С. 39 - 42.
5. Грабоздин, Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний // в сборнике: Экономические науки: теоретический и практический взгляд: сб. статей Междунар. науч. - практ. конф., 8 авг. 2014 г. - Уфа, 2014. - С. 11 - 14.
6. Грабоздин, Ю.П. Развитие консалтинга в малом и среднем бизнесе: монография. - М.: Мир науки, 2016. - 95 с.
7. Карсунцева О.В. Влияние инновационного типа развития производственного потенциала на конкурентоспособность предприятия // Современное предпринимательство:

социально - экономическое измерение: коллективная монография. - Воронеж, 2006. - Т. 14. - 364 с.

8. Карсунцева О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140 - 147.

9. Карсунцева О.В. Оценка производственного потенциала машиностроительного предприятия // Сибирская финансовая школа. 2013. № 1 (96). С. 88 - 96.

10. Карсунцева О.В. Влияние инновационного потенциала на конкурентоспособность промышленного предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 2. С. 53 - 59.

11. Карсунцева О.В. Источники конкурентоспособности предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 9. С. 38 - 43.

12. Карсунцева О.В. Организационно - экономическая модель повышения эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 122 - 126.

© О.Р.Абидова, Е.А.Ядринцева 2016

УДК 330

Е.К.Пиливанова

кэ.н., доцент кафедры Коммерции и логистики
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ

Е.Ю.Андреева

ассистент кафедры Коммерции и логистики
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, РФ
е - mail: katrin8906@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

Сегодня стремительно развивается рынок информационных технологий, розничной и оптовой торговли, в связи, с чем все актуальнее становится вопрос, о развитии и формировании новых форм сбыта продукции. Одним из таких направлений является электронная коммерция, которая определяется как новая форма торговли и ведения бизнеса в интернет - пространстве.

В связи с тем, что население все больше времени проводит в сети интернет, многим потребителям намного выгоднее осуществлять свои покупки не выходя из дома. При этом электронный бизнес упрощает работу потребителей и продавцов, по средству интернета, формирую определенное интернет - пространство и связи внутри него (рисунок 1).



Рисунок 1. Составляющие элементы электронной коммерции

Существует достаточное количество причин, активного выхода электронного бизнеса на рынки:

«1.Компьютеризация. Ни для кого не секрет, что компьютеризация населения на западе началась значительно раньше, чем в России, к тому же она происходила наиболее активными темпами, чем в нашей стране. В то время, когда, например, в США, компьютер был в каждой семье (а то и не один), в России же он был скорее предметом роскоши. Это объясняется тем, что в западных странах цены на компьютерную технику в тот момент были значительно меньше, к тому же уровень жизни в развитых странах был гораздо выше, чем в России. Итог всему этому – люди на западе быстрее обзавелись компьютерами, чем россияне.

2.Интернетизация. Так же как и с компьютеризацией, Россия сильно отставала от запада в плане интернета. Когда в нашей стране был только низкоскоростной модемный интернет (и то далеко не у всех), на западе уже практиковали кабельный интернет к каждому дому. Обычный житель развитой страны уже к 2000 году мог позволить себе высокоскоростной интернет, и, это не только из - за низкой стоимости услуги, дело даже не в цене, просто у него была техническая возможность. В России же такая возможность появилась лишь в последние годы, а интернет – это один из наиболее важных факторов, которые и влияют на развитие электронной коммерции в целом. Для тех, кто успел воспользоваться первым модемным интернетом, то, что здесь написано, будет прекрасно понято. Модемный интернет – это, когда нажимаешь «открыть страницу» и уходишь на кухню пить чай, приходишь, а она только загрузилась. С такой низкой скоростью просто не возможно даже говорить о каком - то развитии интернет - торговли. Представьте, как с таким интернетом просматривать каталог продукции?

3.Банковские карты и электронные платежные системы. Всё это на западе появилось гораздо раньше, чем в России, результат – люди раньше стали осваивать приобретение товаров через интернет и оплату вириальными деньгами. В России же до сих пор многие онлайн - покупатели не доверяют электронным деньгам и предпочитают покупки в интернете оплачивать наличными курьеру.

4.Иностранные языки. На этом языке говорят во многих странах мира, его можно считать международным языком. Это повлияло и на развитие электронной коммерции. За

счёт того, что англоязычных пользователей интернета гораздо больше, чем тех, кто разговаривает по - русски» [3].

«Согласно анализу представленного аналитическим центром iKS - Consulting, оборот электронной торговли в России вырос в 2014 году на 15 % — до 10,9 трлн рублей. Суммарный объем покупок в российских и зарубежных интернет - магазинах превысил 1,4 трлн рублей, что на треть выше результата предыдущего года. По данным компании Morgan Stanley, к 2015 году объем рынка электронной коммерции в России достиг 36 млрд долл., при этом его доля выросла до 4,5 % .

Аналитики компании BayRu (доставка товаров из интернет - магазинов США) дают прогнозы на 2015 год, согласно которым объем российского рынка зарубежных онлайн - покупок вырастет в четыре раза: с 700 млн. до 3 млрд. долл. Причем доля иностранного шопинга увеличится вдвое — до 10 % от общего объема. И этот сегмент электронной торговли будет ежегодно увеличиваться в среднем на 55 % . BayRu отмечает, что азиатские товары занимают 21 % рынка.

Обзоры и прогнозы развития рынка электронной коммерции по разным источникам несколько отличаются, тем не менее, общая картина демонстрирует активное развитие электронной коммерции и особенно ее иностранного сектора.

Так, по данным INTER, MORGAN STENLY объем рынка электронной коммерции за 2012 г. составил 13 млрд. долларов США. При этом рост рынка в 2008 — 2012 гг. на фоне общемировых тенденций был очень бурным — до 29 % в год.

Ключевые цифры по рынку электронной коммерции в России за 2012 — 2014 гг., по данным Data Insight:

- Объем рынка розничной электронной торговли в 2012 году составил около 405 млрд. рублей (~13 млрд. долларов).
- Объем рынка розничной электронной торговли в 2013 г составил 520 млрд.рублей.
- Прогнозируемый рост объема в 2014 году — 28 % в рублях и 25 % в долларах.
- 30 млн. человек покупают в онлайн — на 30 % больше, чем годом ранее.
- Основной рост в регионах, среди покупателей с невысокими доходами, недавно подключившихся к Интернет» [1].

«Интересные факты об электронной коммерции в России и на Западе:

- несмотря на разницу в населении с США вдвое, их рынок почти в 30 раз больше российского. Но, динамика роста впечатляет — за 5 лет количество постоянных покупателей в Рунете увеличилось более чем в 10 раз;
- покупатели на Западе уже привыкли к совершению покупок онлайн, а в странах СНГ уровень доверия к онлайн - магазинам пока нельзя назвать высоким. Но уровень осведомленности и образованности покупателей растет;
- на западе определяющую роль играет сервис, а в Рунете игроки ритейла делают упор на цены;
- в США более 80 % населения регулярно совершают покупки в онлайн, совмещая их с обычными покупками в магазинах. В Росии пока лидирует оффлайн - ритейл, а регулярные покупки в Интернете совершает чуть более 10 % населения;
- в западном сегменте процветает импульсный и мобильный шопинг. У нас эти ниши пока только начинают развиваться;

- в российском e - commerce лидирующим сегментом является электроника. В США – одежда и аксессуары;
- почти все ниши в западной онлайн - торговле характеризуются относительно стабильным состоянием, в то время как в России есть ряд категорий (автозапчасти, детские товары, парфюмерия / косметика и т.д.), которые демонстрируют впечатляющий рост на уровне 100 % и больше» [2].

Таким образом, сегодня рынок электронной коммерции является весьма перспективным направлением развития торговли в России. Тенденции развития торговли в настоящее время набирает стремительные темпы формирования. Причина такого безграничного развития, это формирование интернет - пространства для каждого потребителя с индивидуальными потребностями, а также Интернет - ресурсы, в том числе и Интернет - торговля является практически безграничными, предоставляя услуги и товары, как по технологиям B2B, B2C.

Список использованной литературы:

1. Электронная коммерция в России – обзор рынка и прогнозы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://blog.otcommerce.com/> (дата обращения 10.03.2016)
2. Перспективы электронной коммерции в России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://businessinweb.com/blog/hi-tech-news/8685.html> (дата обращения 10.03.2016)
3. Перспективы развития электронной коммерции [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://predprinimatel.ru/practice/n/perspektivi_gazvitiya_elektronnoy_kommercii (дата обращения 11.03.2016)

© Е.К. Пиливанова, Е.Ю. Андреева, 2016

УДК 159.91

В. И.Бродникова

Студентка

Кубанский ГАУ

г. Краснодар, Российская Федерация

ОХРАНА ТРУДА ЖЕНЩИН И МОЛОДЕЖИ

Для обеспечения безопасности жизнедеятельности страны необходимо расширенное воспроизводство населения. Наиболее значимыми слоями населения для решения этой проблемы являются женщины и молодежь. Поэтому государство должно создавать именно для этих категорий населения особые условия. Трудящимся женщинам и молодежи предоставляются многие льготы, так как законодательством учтены физиологические особенности организма работающих этих категорий. Установленные в Трудовом законодательстве льготы и гарантии, прежде всего, касаются труда женщин в ограничениях его применения, предоставления женщинам дополнительных отпусков, а также выплат. Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2000 г. № 162

утвержден перечень тяжелых работ и работ с вредными или опасными условиями труда, при выполнении которых запрещается применение труда женщин [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7].

На рынке труда молодежь – категория многочисленная. Ее готовность к производительному труду является жизненно важной составляющей успешного экономического развития общества в будущем

Важной составляющей политики государства, направленной на охрану труда, является необходимость уметь направить, убедить, доказать не только через нормативно - правовые акты, но и через социальные сети, СМИ, через телевидение и радио, население, особенно молодежь, что любая профессия, требующая физических затрат, каких - либо усилий, количества времени важна не только для самого человека, общества, а самое главное – для страны [8], [9], [10], [11] [12], [13], [14], [15]. Важно понимание, что именно этот человек, в соответствии с его конкурентоспособностью на рынка труда, необходим государству. Таким образом, я считаю, что государственную политику по охране материнства и детства стоит развивать далее, определив конкретные механизмы реализации трудовых прав этих категорий.

Список использованной литературы:

1. Безопасность жизнедеятельности. Человеческий фактор в обеспечении безопасности / Сидоренко С. М.: Учебное пособие. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2009. – 161 с.
2. Безопасность жизнедеятельности: учеб. пособие / Бугаевский В. В., Сидоренко С. М., Фролов В. Ю., Сысоев Д. П., Кремянский В. Ф., Ефремова В. Н. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2015. – 453 с.
3. Безопасность жизнедеятельности в проектах землеустройства: учеб. пособие / Туровский Б. В., Инюкина Т. А., Сидоренко С. М., Кремянский В. Ф. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2015. – 170 с.
4. Безопасность жизнедеятельности. Первая доврачебная неотложная помощь. / Сидоренко С. М., Ефремова В. Н., Бугаевский В. В., Котелевская Е. А., Клипко Е. П.: Учебное пособие. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2009. – 116 с.
5. Правовое обеспечение безопасности жизнедеятельности: учеб. пособие / Сидоренко С. М., Туровский Б. В., Котелевская Е. А., Кремянский В. Ф., Инюкина Т. А. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 337 с.
6. Профилактика стресса. / Сидоренко С. М., Овсянникова О. В., Ефремова В. Н. // Актуальные проблемы психологии и педагогики. Сборник статей Международной научно - практической конференции. – Уфа: Научный центр «АЭТЭРНА», 2014. – С. 88 - 93.
7. Охрана труда при оптимизации механизированного производства продукции растениеводства. / Сидоренко С. М., Овсянникова О. В., Ефремова В. Н., Иосифов С. В. // Наука в современном информационном обществе: Материалы IV международной научно - практической конференции. – Научно - издательский центр «Академический», 2014. – С. 96 - 101.
8. Профилактика стресса: идеальные чувства. / Сидоренко С.М., Шунгарова Я.Р // В сборнике: Научные механизмы решения проблем инновационного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Международный центр

инновационных исследований «Омега сайнс»; Ответственный редактор: Сукиасян А. А., 2015. - С. 277 - 281.

9. Безопасная дистанция между транспортными средствами во время движения. / Сидоренко С.М., Шунгарова Я.Р. // В сборнике: Академическая наука – проблемы и достижения. Материалы VII международной научно - практической конференции. North Charleston, SC, USA, 2015. - С. 144 - 148.

10. Система транспортно - технологического средства, обеспечивающая безопасность движения. / Сидоренко С.М., Шунгарова Я.Р., Пусикова А. Ю. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 4 - 1 (15 - 1). - С. 113 - 118.

11. Профилактика стресса: Клевета / Сидоренко С. М., Бычков А. В., Морозова Н. Ю. // В сборнике: Современные научные исследования: Теоретический и практический аспект. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А. А. – Уфа, 2016. С. 230 - 232.

12. Профилактика стресса: Ассоциация чувств / Сидоренко С. М., Овсянникова О. В., Шунгарова Я. Р. // В сборнике: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 2 - 2 (63). С. 201 - 203.

13. Профилактика стресса: Как избавиться от друзей и окружить себя врагами / Сидоренко С. М., Овсянникова О. В., Шунгарова Я. Р. // В сборнике: Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 2 - 2 (64). С. 116 - 120.

14. Крошение пласта трехгранным клином. / Сидоренко С. М., Петунин А. Ф., Ефремова В. Н. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского ГАУ. 2014. № 101. С. 2121 - 2132.

15. Регулятор сцепного веса сельскохозяйственного трактора. / Сидоренко С. М. / Патент на изобретение RUS 2220053. 03.04.2000.

© Бродникова В. И., 2016.

УДК 336

В.Э. Бугаенко

студентка 3 курса

факультета экономики и управления

Южный институт менеджмента,

г. Краснодар, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

На сегодняшний день только лишь «ленивый» не интересуется инновациями и их развитием. Каждый день можно услышать одни и те же слова от разных людей: инновационное предприятие, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационное предложение, инновационная экономика и другие термины, которые происходят от слова «инновация».

Термин «инновация» был введен австрийским экономистом И. Шумпетером, который понимал под ним использование новых комбинаций существующих производительных сил для решения коммерческих задач и видел в инновациях источник развития экономических систем [3].

Сейчас экономика, которая обеспечивает продвижение инновации, развита очень слабо. Характерной чертой этому может служить невысокий уровень организации инновационной деятельности в России.

Развитие современной экономики накладывает особые требования на систему образования и переподготовки кадров с точки зрения гибкой реакции на требования быстроменяющегося рынка труда.

На факультете экономики и управления, Южного института менеджмента, был проведен опрос для студентов «Что для вас значит инновационная деятельность? ». В данном опросе приняли участие студенты 3 курса, направления менеджмент. Результаты опроса представлены ниже (рис. 1).

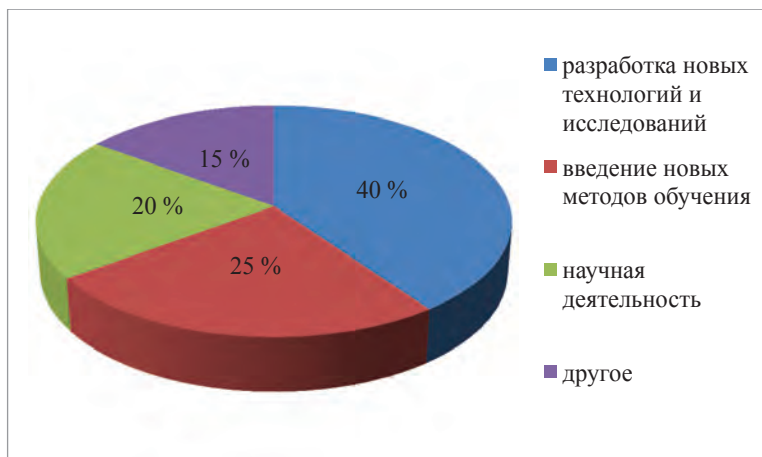


Диаграмма 1 - «Инновационная деятельность - это...»

Результаты опроса показали, что большинство студентов считают, что инновационная деятельность - разработка новых технологий и исследований.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что общество все чаще стало нуждаться в развитии инновационной деятельности, в том числе и в высшей школе образования [1, 2].

Для решения данного вопроса, предлагаем в структуру вуза ввести отдел, основным направлением деятельности которого, по нашему мнению, должны стать организация научно - инновационной деятельности кафедр и студентов.

С целью улучшения принятия управленческих решений отделом, нами уточнена классификация деятельности данного отдела. Она будет подразделена на два вида деятельности:

1. Внутренняя деятельность;
2. Внешняя деятельность.

Внутренняя деятельность будет направлена на организацию научно - инновационной деятельности студентов и сотрудников. Ориентация внешней деятельности строится на:

- Сотрудничестве с предприятиями;
- Организации повышения квалификации;
- Обеспечение поступления денежных средств на счета вуза (создание экстернатов, проведение подготовительных курсов для выпускников общеобразовательных учреждений).

Таким образом, управление научно - инновационной деятельностью студентов, на основе наших предложений позволит вузам создать централизованную систему обучения студентов «нового поколения», а также повысить свою конкурентоспособность.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012г. № 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Информационно - правовой портал. <http://base.garant.ru/>
2. <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnost-v-vysshey-shkole>
3. Шумпетер И. Теория экономического развития / пер. с немец. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. М.: Прогресс, 2008. - 456 с.

© Бугаенко В.Э., 2016

УДК 658.14

А.А.Букшпан

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

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одним из важнейших направлений управления финансами организаций (предприятий) является управление потоками денежных средств. На мой взгляд, важность данного аспекта управления финансами обусловлена, прежде всего, тем, что в современных условиях денежные средства являются одним из наиболее ограниченных ресурсов и успех организации в производственно - коммерческой деятельности во многом зависит от эффективности их использования, что предполагает придание исключительного значения вопросам планирования и контроля движения денежных средств. Управление денежными потоками организаций неразрывно связано со стратегией самофинансирования, поскольку предполагает выявление взаимосвязи между потоками денежных средств и прибылью организации (так называемый парадокс прибыли). Наконец, комплексная оценка финансового состояния предприятия невозможна без анализа его денежных потоков и др .

Оценка денежных средств и управление денежными потоками является одним из важнейших направлений деятельности финансового менеджера. Оно включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), оценку денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.п. Значимость такого вида активов, как денежные средства, по мнению Джона Кейнса, определяется тремя основными причинами:

- рутинность — денежные средства используются для выполнения текущих операций; поскольку между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется временной лаг, предприятие вынуждено постоянно держать свободные денежные средства на расчетном счете;

- предосторожность — деятельность предприятия не носит жестко predetermined характера, поэтому денежные средства необходимы для выполнения непредвиденных платежей;

- спекулятивность — денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, поскольку постоянно существует ненулевая вероятность того, что неожиданно представится возможность выгодного инвестирования. Вместе с тем омертвление финансовых ресурсов в виде денежных средств связано с определенными потерями — с некоторой долей условности их величину можно оценить размером упущенной выгоды от участия в каком-либо доступном инвестиционном проекте. Поэтому любое предприятие должно совершенствовать движение своих денежных потоков.

Высокая роль эффективного управления денежными потоками организации определяется следующими основными положениями: 1. Денежные потоки обслуживают осуществление текущей деятельности предприятия практически во всех её аспектах. Образно денежный поток можно представить как систему «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия. Эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом.

2. Эффективное управление денежными потоками обеспечит финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяется тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и во времени. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия.

3. Рациональное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса предприятия. Любой сбой в осуществлении платежей отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции и т.п. В то же время, эффективно организованные денежные потоки предприятия, повышая ритмичность осуществления операционного процесса, обеспечивают рост объема производства и реализации его продукции.

4. Эффективное управление денежными потоками позволит сократить потребность предприятия в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками можно обеспечить более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снизить зависимость темпов развития

предприятия от привлекаемых кредитов. Особую актуальность этот аспект управления денежными потоками приобретает для предприятий, находящихся на ранних стадиях своего жизненного цикла, доступ которых к внешним источникам финансирования довольно ограничен.

5. Управление денежными потоками является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. Этому способствует сокращение продолжительности производственного и финансового циклов, достигаемое в процессе результативности управления денежными потоками, а также снижение потребности в капитале, обслуживающем хозяйственную деятельность предприятия. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост суммы генерируемой во времени прибыли.

6. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности предприятия. Даже у предприятий, успешно осуществляющих хозяйственную деятельность и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени. Синхронизация поступления и выплат денежных средств, достигаемая в процессе управления денежными потоками предприятия, позволяет устранить этот фактор возникновения его неплатежеспособности.

7. Активные формы управления денежными потоками позволяет предприятию получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами. Речь идет в первую очередь об эффективном использовании временно свободных остатков денежных средств в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов в осуществлении финансовых инвестиций.

Можно также предложить один из методов оптимизации дефицитного денежного потока организации: сбалансированность дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде можно достичь путем использования «Системы ускорения – замедления платежного оборота». Суть этой системы заключается в разработке на предприятии организационных мер по ускорению привлечению денежных средств и замедлению их выплат. Она решает проблему сбалансированности объема дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде, но одновременно и создает ряд проблем дефицитности этого потока в последующий период.

Но не стоит останавливаться на достигнутом, необходимо проведение оценки потока денежных средств, разработки и воплощения в жизнь мероприятий по усовершенствованию управления ими, по повышению эффективности деятельности организации, которые обязательно дадут положительный результат.

Список использованной литературы:

1. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками - СПб.: Питер 2004
2. Быкова Е.В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия. // Финансы. - №2, 2003
3. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение организации. - М.: ЮНИТИ, 2005.

© Захарян А.В., Букшпан А.А., 2016

АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Общепризнанным фактом экономической науки в настоящее время стало понимание роли институтов для развития национальной экономики. По мнению Д. Норта, получившего в 1993 году Нобелевскую премию: «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные)» [1, с. 98].

В современных условиях кризиса мировой экономики становятся актуальными институциональные преобразования с целью преодоления кризисной ситуации и обеспечения экономического роста.

Каждая страна в своем социально - экономическом развитии имеет определенные специфические черты, являющиеся отражением ее институциональных особенностей.

Экономическое развитие России на современном этапе имеет собственные институциональные проблемы и особенности, которые связаны со спецификой функционирования национальных экономических, политических и рыночных институтов. В ряду наиболее актуальных институциональных проблем современной российской экономики, на наш взгляд, можно выделить следующие.

Во - первых, отсутствие эффективных механизмов контроля за соблюдением законодательства и условий контрактов. Эта особенность российской экономики привела к тому, что на практике формальные институты теряют свою универсальность, подвергаются некоей деформации и начинают подчиняться неформальным правилам и межличностным отношениям (связям). Это характерно как для государственных структур, так и для бизнеса. Владение государственными служащими конфиденциальной информацией и ее предоставление отдельным субъектам бизнеса способно повысить конкурентные преимущества недостаточно эффективных компаний (особенно при получении доступа к государственным заказам) и отрицательно отразиться на реализации государственных и региональных проектов и программ.

Во - вторых, нельзя не отметить проблему существования теневого сектора экономики и функционирования нелегальных рынков. В странах с высоким уровнем развития экономики увеличение транзакционных издержек связано преимущественно с возрастанием сложности транзакций. Однако в российской экономике, в условиях недостаточно эффективного функционирования институтов и рыночных структур, на рост транзакционных издержек влияют другие факторы и причины. Главная из них - значительные издержки функционирования на легальных рынках, вытесняющие участников на рынки нелегальные. [2, с. 261]. Также в качестве причин существования и функционирования теневого сектора в России можно выделить отсутствие эффективной

системы государственных институтов, защищающей права собственности и договорные отношения, и подчинение системы государственных институтов определенной группе интересов [3, с. 59].

В - третьих, несовершенство институциональной среды, недостаточная эффективность функционирования рыночных институтов, таких как институты частной собственности, контрактного права, конкуренции ограничивает для России привлечение иностранного капитала и отрицательно влияет на возможность участия нашей страны в глобальных интеграционных процессах.

В - четвертых, необходимо отметить, что в связи с размытостью институциональной среды, а также в связи с отсутствием полной спецификации прав собственности на недра и природные ресурсы возрастает неэффективность использования национальных природных ресурсов, становится непрозрачным механизм формирования природной ренты. Отношения природопользования предполагают возможность присвоения природной ренты; и субъектами, претендующими на это, являются непосредственно недропользователи, государство и общество. Однако именно общество в лице государства имеет право на максимизацию дохода при эксплуатации природных недр (максимизацию природной ренты), а корпорации - недропользователи – только на получение дохода (прибыли) от предпринимательской деятельности. Кроме того, необходимо учитывать, что недостаточно четкая спецификация прав на природные ресурсы также влечет неэффективную эксплуатацию недр с точки зрения экологической безопасности.

В - пятых, национальная экономика характеризуется относительно высокой величиной транзакционных издержек, что отрицательно влияет на инвестиционную привлекательность российских компаний. Транзакционные издержки — это издержки, возникающие при осуществлении транзакций. Они складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт [4, с. 70]. Развитие бизнеса, рост стоимости компаний и увеличение размеров контрактов сопровождается увеличением информационных издержек, а также издержек мониторинга и контроля, что, в свою очередь, может приводить к невозможности достижения поставленных бизнесом целей и задач.

В - шестых, проблема недостаточной спецификации и размывания прав интеллектуальной собственности, а также недостаточного уровня защиты прав подлинных владельцев интеллектуальной собственности. В настоящее время законодательство в области авторского права, торговых марок и товарных знаков развито недостаточно, формирование соответствующих институтов не закончено, в связи с чем могут возникать проблемы, спорные ситуации и конфликты у компаний, производящих идентичную или похожую по наименованию и назначению продукцию.

В - седьмых, для экономики России в настоящее время характерна определенная локализация институциональной среды. Под институциональной средой понимается взаимосвязанная система формальных и неформальных ограничений, которая формирует набор альтернатив для хозяйственных субъектов [1, с. 92]. В качестве критерия такой локализации можно рассмотреть уровень развития регионов и территорий. Москва как финансовый центр страны, крупные города (Санкт - Петербург, Казань, Екатеринбург, Тюмень и др.) и регионы - доноры представляют собой специфическое институциональное

пространство. Эти регионы характеризуются потребностью в развитии рыночных институтов, институтов регулирования социально - трудовых отношений, институтов в области государственной экономической и социальной политики.

В противоположность рассмотренным территориям, этого нельзя сказать о дотационных регионах (таких, например, как Камчатский край, Магаданская область, Республика Тыва и т.д.). Спрос на новые институты в этих регионах не формируется, зато существует большой спрос на бюджетные вливания.

Список использованной литературы:

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Начала, 1997.
2. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
3. Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно - методическое пособие. - Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012.
4. Одинцова М. И. Институциональная экономика. Учебное пособие. 3 - е изд. М.: ГУ - ВШЭ, 2009.

© Е.В. Бунакова, 2016

УДК 336.27

Студент 2 курса строительного факультета,
Ульяновский государственный технический университет

Г.А. Анкилов

Студент 2 курса строительного факультета
Ульяновский государственный технический университет

В.А. Ваганов

к. э. н., доцент кафедры “Экономическая теория”
Ульяновский государственный технический университет

С.В. Смоленская

г. Ульяновск, Российская Федерация

КРЕДИТ. СУЩНОСТЬ КРЕДИТА, ЕГО ФУНКЦИИ И ВИДЫ

С развитием рыночных отношений, с появлением предприятий, как частных, так и государственных, немаловажное значение в нашей стране приобретает проблема четкого правового регулирования финансово - кредитных отношений субъектов предпринимательской деятельности.

Для осуществления своей деятельности и для получения большей прибыли, многие предприниматели часто нуждаются в заемных средствах. Для этих целей они часто берут банковские ссуды по кредитному договору [4].

Сущность кредита устойчива и неизменна. Кредит - денежные средства или же товары, которые предоставляются банком или какой - либо другой кредитной организацией. Эти организации предоставляют нужные средства в долг, с уплатой процентов [3]. В этом процессе участвуют кредитор и заемщик. Они являются главными субъектами кредитных отношений. Кредитор — лицо, которое передает материальные средства во временное пользование, а заемщик – человек, который получает эти материальные средства. Основная задача заемщика – это в указанный срок возвратить кредит. Этими субъектами могут стать любые дееспособные граждане, которые в состоянии нести материальную ответственность по всем обязательствам осуществляемой кредитной сделки [1].

Чтобы наиболее эффективно использовать кредиты, люди занимаются выяснением его функции. В настоящее время выделяют следующие основные функции кредитования:

1) Перераспределительная функция. Благодаря кредитам происходит перераспределение денежных средств между различными фирмами, районами и отраслями.

2) Эмиссионная функция. Сейчас, с появлением кредитов, появилась возможность замены действительных денег кредитными, то есть банкнотами и кредитными операциями - безналичными расчетами. Люди охотно этим пользуются, так как это очень удобно и практично [2].

3) Контрольная функция. Кредит выполняет функции контроля за целевым и выгодным использованием средств. Владельцы капитала, которые не очень эффективно используют свои деньги в качестве кредита, могут в итоге понести огромные потери из - за обесценивания капитала. А заемщики, которые неэффективно используют полученный кредит, порой не в состоянии вернуть кредит в указанный срок и не способны оплатить проценты по кредиту. Все это может привести к разорению и банкротству.

4) Регулятивная функция. Центральный банк России занимается регулированием объема кредитных денег, которые обращаются в какой - то определенный момент времени. Также Центральный банк определяет минимальный уровень процентной ставки по кредитам, выдаваемый банками [4].

В настоящее время существует множество видов кредита. Основными из них являются:

1) Ипотечный кредит. Это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных и жилых зданий, сооружений).

2) Банковский кредит. На условиях возврата банк предоставляет ссуду, но на строго оговоренные цели.

3) Потребительский кредит. Предоставляется заемщику на потребительские цели.

4) Коммерческий кредит. Кредитная сделка заключается между предпринимателями в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

5) Международный. Кредитная сделка заключается между заемщиками разных стран. Субъектами кредитования могут быть государства, юридические лица.

6) Государственный. Займы государства у населения или юридических лиц в целях покрытия дефицита госбюджета или финансирования государственных расходов [1].

В настоящее время покупательская способность населения не очень высокая, а потребности растут с каждым днем. Поэтому человек с легкостью оформляет кредит для полного удовлетворения своих потребностей. Вот и получается, что кредит играет значимую роль в жизни современного человека.

Список использованной литературы

- 1) Громов Р.М. Понятие, функции кредита и его формы // Молодой ученый – 2015. – № 22. – С. 377 - 379.
- 2) Захарова О. В. О функциях кредита // Банковские услуги – 2009. – № 8. – С. 2 - 5.
- 3) Смоленская С. В. Инвестиционный климат России: поражение и перспективы // Сборник статей Международной заочной научно - практической конференции «Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции». – Ульяновск: УлГТУ, 2014.
- 4) Трембачев А. Кредит в России сегодня: сущность, функции, проблемы // Российское предпринимательство – 2009. – № 10 - 2. – С. 112 - 117.

© Г.А. Анкилов, В.В. Ваганов, 2016

УДК 338.43

Д.В. Верба

Студент 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Краснодар, Российская Федерация

ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВ КАК ОСНОВА ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В современных условиях хозяйствования особо острой актуальной становится проблема эколого - экономической эффективности не только использования земли в сельском хозяйстве, но всего производства в целом.

По законодательству Российской Федерации о земле обязанности по воспроизводству почвенного плодородия возложены на владельцев и пользователей земельных участков. При этом им вменяется в обязанность, осуществлять производство сельскохозяйственной продукции способами, обеспечивающими воспроизводство плодородия земель сельскохозяйственного назначения, а также исключаящими или ограничивающими неблагоприятное воздействие такой деятельности на окружающую среду; соблюдать стандарты, нормы, нормативы, правила и регламенты проведения агротехнических, агрохимических, мелиоративных, фитосанитарных и противоэрозионных мероприятий [3, 5].

Известно, что существует связь между эффективностью сельскохозяйственного производства и плодородием почвы, плодородием почвы и содержанием в ней гумуса, содержанием гумуса в почве и технологиями возделывания сельскохозяйственных культур. Однако до настоящего времени целью сельскохозяйственного производства в нашей стране оставалось получение максимума продукции и прибыли. Ущерб от сельскохозяйственной деятельности, выражающийся в загрязнении окружающей среды и снижении плодородия почвы, пока не определяют. В связи с этим учеными Кубанского ГАУ: В.И. Терпелец, В.П. Власенко, В.Н. Слюсаревым предлагается производить расчет эколого - экономической

эффективности сельскохозяйственного производства. Необходимость в расчете указанного показателя обусловлена следующими основными факторами:

- оптимальностью структуры агроландшафта и посевных площадей;
- выполнением комплекса почвозащитных мероприятий в оптимизированных севооборотах;
- уровнем компенсации выноса питательных веществ (особенно при интенсивных технологиях возделывания сельскохозяйственных культур);
- техногенным воздействием системы машин и применением оптимальных обработок почвы;
- состоянием интегрированной системы защиты растений от сорняков, вредителей и болезней;
- технологическим уровнем производства продукции с учетом плодородия почвы, фитосанитарного и мелиоративного ее состояния;
- строительством и эксплуатацией очистных сооружений, навозохранилищ, складов удобрений и ядохимикатов;
- состоянием агросервиса, организацией агрономического и агрохимического обслуживания [1, 2, 6, 7].

Эколого - экономическую эффективность анализируют для оценки использования экономических и природных ресурсов как единого природно - экономического комплекса в отчетный и прогнозируемый периоды.

Эколого - экономическая эффективность аграрного производства определяется на основе результатов оценки эколого - экономического ущерба и эколого - экономического эффекта. Эколого - экономический ущерб - это фактические или возможные убытки, причиняемые сельскому хозяйству в результате состояния окружающей среды или дополнительные затраты на компенсацию риска. Эколого - экономический эффект представляет собой разность между результатами производства и затратами на него, включая величину эколого - экономического ущерба [3, 4].

Таким образом, соблюдение основных принципов рационального использования земельных ресурсов позволит активизировать процессы воспроизводства почвенного плодородия, улучшить результаты сельскохозяйственного производства и, соответственно, что, в конечном итоге, обеспечит продовольственную независимость России.

Список использованной литературы:

1. Власенко В.П. Влияние сочетания факторов на развитие деградационных процессов в гидрометаморфизованных почвах Северо - Западного Кавказа // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 35. С. 272 - 276.
2. Власенко В.П., Терпелец В.И. Методологические аспекты выбора диагностических критериев гидрометаморфизма в черноземах Западного Предкавказья // Труды Кубанского ГАУ. 2010. № 27. С. 80 - 85.
3. Жердева О.В. Воспроизводство и экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях: автореферат дис... кандидата экономических наук / О.В. Жердева. Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2014.

4. Жердева О.В., Столярова М.А. Внутренние факторы и резервы роста экономической эффективности сельскохозяйственного землепользования // Научный журнал КубГАУ. 2015. № 107. С. 1305 - 1322.

5. Столярова М.А. Современные тенденции сельскохозяйственного землепользования в Краснодарском крае // Aspectus. 2013. № 1. С 85 - 93.

6. Терпелец В.И. Почвенно - агроэкологические основы рекультивации земель в условиях Западного Предкавказья / дис. доктора сельхоз. наук. Краснодар, 2001.

7. Терпелец В.И. Изменение свойств и гумусного состояния чернозема выщелоченного в агроценозах Азово - кубанской низменности // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 53. С. 157 - 162.

© Д.В. Верба, 2016

УДК 338.35

В.И. Власова, М.С. Бутакова

студентки 3 курса факультета бизнеса

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Научный руководитель: В.А. Строков

Доктор технических наук, профессор кафедры экономики промышленности РЭУ

имени Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ СПОСОБОВ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Эффективность управления предприятием – это результат функционирования системы управления и труда в ней, обеспечивающий достижение стоящих перед управляемой системой целей при наименьших затратах.

Оценка эффективности управления предприятием осуществляется по множеству параметров. Для разных предприятий этот набор параметров почти не изменяется, но сами параметры имеют различную приоритетность для каждого из них.

Общая эффективность управления предприятием состоит из эффективности управления отдельными функциональными подсистемами — маркетингом, человеческими ресурсами, финансовыми ресурсами, производством, логистикой и так далее, а также в значительной степени зависит от того, как сбалансировано управление всеми подсистемами на уровне общего управления, то есть на уровне генерального менеджмента.

Также эффективность управления предприятием имеет два важных измерения — экономическое и результативное. Результативное измерение сообщает о том, насколько предприятие успешно выполняет поставленные задачи в области обеспечения необходимого объема производства, продаж и других маркетинговых задач. А экономическое измерение сообщает о том, насколько затратным является такой способ достижения поставленных целей.

Следует отметить, что эффективное управление предприятием возможно лишь при грамотном распределении ресурсов, которому способствует расчёт показателей, отражающих текущее положение предприятия, а также ситуацию на рынке.

К таким показателям можно отнести: колебания рыночного спроса, возможные варианты сокращения времени производства продукции при увеличении спроса, окупаемость инвестиций и др.

Однако, для слаженной работы предприятия крайне необходимо применять моделирование предстоящих рыночных ситуаций. Основопологающим моментом является точное прогнозирование спроса. Это объясняется тем, что в настоящее время изучение спроса на рынке становится первоочередной задачей при функционировании предприятия. Постоянное отслеживание спроса и способность моментально реагировать на малейшие его изменения (то есть гибкость производства) - все это предопределяет выживание и успешную работу предприятия. Сейчас для любой фирмы важнее даже не произвести продукцию, а сбыть ее, найти конкретную нишу на рынке для своего товара. Поэтому - то на первые роли выходят в настоящее время многочисленные отделы маркетинга, непосредственно занимающиеся вопросами сбыта и реализации продукции.

Прогнозирование спроса производится анализом временных рядов, то есть данных по спросу, полученных в прошлом. При этом предполагается, что эти прошлые данные можно использовать для прогнозирования будущего спроса.

Данные по спросу состоят из нескольких составляющих, таких как средний спрос за период и тренд - изменение спроса

Расчёты производятся по следующим формулам:

$C_{\text{пр-1}}^T = C_{\text{пр-1}} + T_{\text{пр-1}}$ – формула для вычисления прогноза предыдущего периода, содержащего тренд предыдущего периода ($T_{\text{пр-1}}$).

$C_{\text{пр}}^T = C_{\text{пр}} + T_{\text{пр}}$ – прогноз спроса, содержащий тренд, где:

$C_{\text{пр}} = C_{\text{пр-1}}^T + \alpha(C_{\text{ф-1}} - C_{\text{пр-1}}^T)$ – прогноз спроса на текущий период без учета тренда;

$T_{\text{пр}} = T_{\text{пр-1}} + \alpha\delta(C_{\text{ф-1}} - C_{\text{пр-1}}^T)$ – формула расчёта тренда для текущего периода.

Величина спроса зависит от текущих изменений спроса, а также и от изменений долговременного характера, поэтому в прогнозировании спроса следует учитывать трендовые эффекты, которые позволяют прогнозировать отставание экспоненциального прогноза от фактического.

Итак, рассмотрим пример. Руководство фирмы, занимающейся производством и установкой высококачественных оконных конструкций, во избежание затоваривания склада решило провести исследование по выяснению точного количества товаров, которое требуется на рынке. Нам необходимо предсказать спрос на последующие месяцы, так как уточнённая потребность рынка в изделиях данной фирмы принимается в качестве отправного момента при формировании производственной программы.

Для решения данной задачи введём следующие фиксированные значения:

$\alpha = 0,1$; $\delta = 0,2$, где

α – константа сглаживания, отражающая уровень сглаживания и оценку скорости различия между текущим и прогнозируемым спросом,

δ – константа сглаживания тренда, которая уменьшает ошибку прогнозирования, учитывая разницу между фактическим и прогнозируемым значениями предшествующего периода.

Тренд в первом месяце = 150

Таблица 1. Исследование тренда.

Месяц	1	2	3	4	5	6
Фактический спрос	2900	3200	3700	4200	4450	4700
Прогнозируемый спрос	2600	2918	3240	3589	3967	4346
Тренд	150	153	156	162	171	177

$$2. C_{\text{пр}-1}^T = 2600 + 150 = 2750$$

$$C_{\text{пр}} = 2750 + 0,1(2900 - 2750) = 2765$$

$$T_{\text{пр}} = 150 + 0,1 * 0,2(2900 - 2750) = \mathbf{153}$$

$$C_{\text{пр}}^T = 2765 + 153 = \mathbf{2918}$$

$$3. C_{\text{пр}-1}^T = 2918 + 153 = 3071$$

$$C_{\text{пр}} = 3071 + 0,1(3200 - 3071) = 3083,9$$

$$T_{\text{пр}} = 153 + 0,1 * 0,2(3200 - 3071) = \mathbf{155,58}$$

$$C_{\text{пр}}^T = 3083,9 + 155,58 = \mathbf{3239,48}$$

$$4. C_{\text{пр}-1}^T = 3240 + 156 = 3396$$

$$C_{\text{пр}} = 3396 + 0,1(3700 - 3396) = 3426,4$$

$$T_{\text{пр}} = 156 + 0,1 * 0,2(3700 - 3396) = \mathbf{162,08}$$

$$C_{\text{пр}}^T = 3426,4 + 162,08 = \mathbf{3588,48}$$

$$5. C_{\text{пр}-1}^T = 3589 + 162 = 3751$$

$$C_{\text{пр}} = 3751 + 0,1(4200 - 3751) = 3795,9$$

$$T_{\text{пр}} = 162 + 0,1 * 0,2(4200 - 3751) = \mathbf{170,98}$$

$$C_{\text{пр}}^T = 3795,9 + 170,98 = \mathbf{3966,88}$$

$$6. C_{\text{пр}-1}^T = 3967 + 171 = 4138$$

$$C_{\text{пр}} = 4138 + 0,1(4450 - 4138) = 4169,2$$

$$T_{\text{пр}} = 171 + 0,1 * 0,2(4450 - 4138) = \mathbf{177,24}$$

$$C_{\text{пр}}^T = 4169,2 + 177,24 = \mathbf{4346,44}$$

Таким образом данное исследование помогло выяснить основное направление изменения спроса на рынке. Также оно позволит составить наиболее точный план выпуска продукции, который лучшим образом сможет удовлетворить потребности покупателей.

В целях расширения производства и привлечения клиентов руководство фирмы приняло решение о расширении ассортимента продукции и создании партии эксклюзивных дверей. Данное решение поможет предприятию занять более устойчивое положение на рынке и создаст условия для получения дополнительной прибыли.

Очень важным моментом в выяснении целесообразности производства нового вида продукции является создание сетевой модели организации единичного производства. В ней указаны стоимость каждой операции, которая входит в разработку и производство продукта, а также время, которое на них затрачивается.

Сетевая модель характеризует структуру процесса производства. Элементами сети являются работы (исследовательские, экспериментальные, конструкторские, производственные, финансовые, сбытовые, транспортные, управленческие и др.), изображаемые в виде стрелок или дуг. Их конечные результаты (события) изображаются в виде узлов сети.

Сетевая модель используется для оценок стоимостных, временных и технических характеристик процесса.

Следовательно, так как запуск новой продуктовой линии сопряжён с риском, было принято решение о создании партии эксклюзивных дверей. Данный подход поможет более точно понять потребности покупателей, соответственно, при дальнейшем запуске серийного производства будут учтены все неточности в качестве, дизайне изделия и в методах его продвижения на рынок.

Состав операций, выполняемых при изготовлении партии дверей:

Операция А – изготовление деталей: коробки, филёнок, обвязки, наличников, доборов;

Операция Б – шлифовка всех элементов изделия;

Операция В – грунтование и покрытие поверхностей лаками и эмалями;

Операция Г – установка рамок, филёнок;

Операция Д – финишное нанесение лака.

Таблица 2. Расчёт прироста стоимости по технологическим операциям.

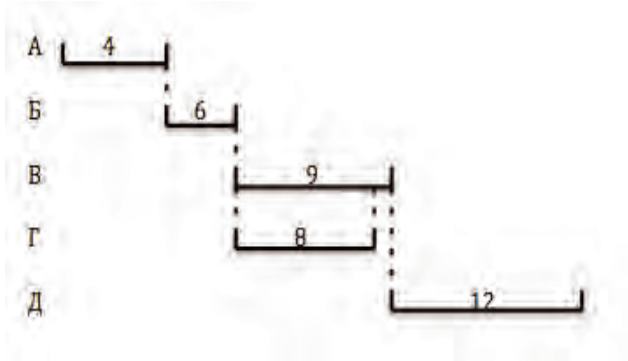
Операция	ПС	НС	ПС - НС	НВ	СВ	НВ - СВ	Прирост стоимости
А	15	10	5	4	3	1	5
Б	23	17	6	6	5	1	6
В	18	10	8	9	7	2	4
Г	14	11	3	8	7	1	3
Д	12	6	6	12	10	2	3

В таблице указаны данные по каждой технологической операции, а именно: нормальное и сокращённое время, нормальная и повышенная стоимость и прирост стоимости.

По данным расчётам можно понять сколько времени затрачивается на выполнение операции и до какой величины его можно снизить, также можно проследить взаимосвязь стоимости операции и времени, которая проявляется в том, что при уменьшении времени, которое затрачивается на операцию, стоимость возрастает. Итоговое значение – прирост стоимости – обозначает увеличение затрат на выполнение операции при уменьшении временного ресурса.

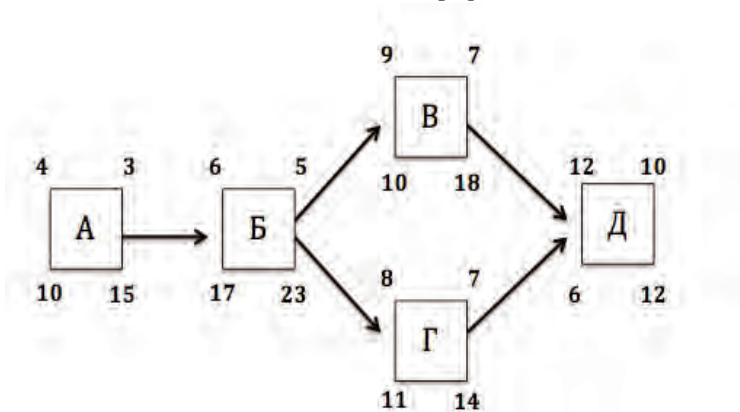
Временной график строится для наглядного отображения распределения времени по операциям.

Схема 1. Временной график.



Сетевой график – это динамическая модель производственного процесса, отражающая технологическую зависимость и последовательность выполнения комплекса работ, увязывающая их свершение во времени с учётом затрат ресурсов и стоимости работ с выделением при этом узких (критических) мест. С его помощью можно легко обозначить критический путь. Основная цель работы с сетевым графиком заключается в том, чтобы сократить до минимума продолжительность проекта (время реализации системы), в первую очередь - за счет выделения и минимизации так называемого «критического пути». Максимальный по продолжительности путь в сети, связывающий начальную и конечную вершину, называется критическим. Работы, лежащие на этом пути, также называются критическими. Именно длительность критического пути определяет наименьшую общую продолжительность реализации системы в целом. Длительность процесса реализации проекта может быть сокращена за счет сокращения длительности работ, лежащих на критическом пути. Соответственно, любая задержка выполнения работ критического пути повлечет увеличение длительности процесса реализации системы.

Схема 2. Сетевой график.



Критический путь: АБВД

Таблица 3. Определение параметров критического пути.

№ п / п	Критический путь	ОП – (НВ – СВ)	ОП – (ПС – НС)	ОП мин	Стоимость производства	Продолжительность
0.	АБВД				54	39
1.	АБВД	А - 1, Б - 1, В - 2, Г - 1, Д - 2	А - 5, Б - 6, В - 4, Г - 3, Д - 3	Д	57	38
2.	АБВД	А - 1, Б - 1, В - 2, Г - 1, Д - 1	А - 5, Б - 6, В - 4, Г - 3, Д - 3	Д	60	37
3.	АБВД	А - 1, Б - 1, В - 2, Г - 1	А - 5, Б - 6, В - 4, Г - 3	В	64	36
4.	АБВД АБГД	А - 1, Б - 1, В - 1, Г - 1	А - 5, Б - 6, В - 4, Г - 3	А	69	35
5.	АБВД АБГД	Б - 1, В - 1, Г - 1	Б - 6, В - 4, Г - 3	Б	75	34
6.	АБВД АБГД	В - 1, Г - 1	В - 4, Г - 3	В, Г	82	33

По результатам расчётов, произведенных в таблице, можно сделать вывод, что при сокращении продолжительности выполнения операций на 6 дней произойдёт повышение стоимости производства на 28 тысяч. Руководство фирмы будет принимать решение о целесообразности сокращения времени, затрачиваемого на каждую операцию.

Помимо произведённых расчетов следует остановиться на том, что любая фирма нуждается в анализе существующих проблем, а также в планировании дальнейших действий по развитию предприятия, поэтому разберём модель «Дерево решений».

Модель «Дерево решений» - это модель, представленная в виде схемы последовательности этапов решения задачи, состоящей из узлов решений и узлов случайных событий. Данная модель используется для выбора наилучшего направления действий из имеющихся вариантов. Модель «Дерево решений» дает руководителю возможность учесть различные направления действий, соотнести с ними финансовые результаты, скорректировать их в соответствии с приписанной им вероятностью, а затем сравнить альтернативы.

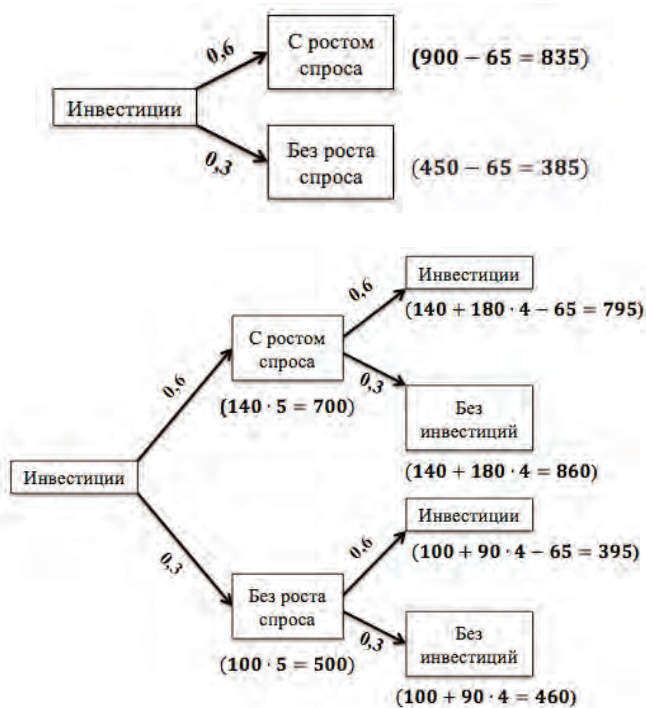
В модели существует два варианта поведения руководства фирмы: при первом варианте ожидается увеличение спроса на продукцию с некой долей вероятности и вследствие этого принимается решение об изменении мощности производства и инвестировании средств в него. Второй вариант характеризуется бездействием со стороны руководства.

Таблица 4. Модель «Дерево решений»

Решение - событие	Выручка, тыс. руб.	Инвестиционные расходы, тыс. руб.	Доход, тыс. руб.
Есть инвестиции, есть увеличение спроса	$180 \cdot 5 = 900$	65	835
Есть инвестиции, нет увеличения спроса	$90 \cdot 5 = 450$	65	385
Нет инвестиций, есть увеличение спроса	$140 \cdot 5 = 700$	-	700
Нет инвестиций, нет увеличения спроса	$100 \cdot 5 = 500$	-	500

В данной таблице собраны данные о возможном доходе при том или ином решении, принятом руководством предприятия.

На последующих схемах представлены расчёты по вкладыванию инвестиций и бездействию в первый и второй годы деятельности фирмы с учетом изменения спроса на рынке.



В первый год с учетом вероятности роста спроса на продукцию будет следующий доход:

$$\text{Инвестиции} = 0,6 \cdot 835 + 0,4 \cdot 385 = 655$$

$$\text{Бездействие} = 0,6 \cdot 700 + 0,4 \cdot 500 = 620$$

Таким образом, в первый год производства дверей целесообразно вкладывать инвестиции, так как при бездействии прибыль окажется ниже на 35 тысяч.

В заключении можно сказать, что расчёт показателей, отражающих внутреннее и внешнее положение фирмы, необходим для ее устойчивого развития, так как руководство фирмы принимает решения, основываясь на обоснованных прогнозах, а не на предположениях. Принимаемые решения должны основываться на достоверной, текущей и прогнозируемой информации, анализе всех фактов, оказывающих влияние на решения, с учетом предвидения его возможных последствий. Руководители обязаны постоянно и всесторонне изучать поступающую информацию для подготовки и принятия на ее основе соответствующих решений.

Список использованной литературы:

1. Беляев А.М., Производственный менеджмент: Учебник для бакалавров; под ред. И.Н. Иванов. - М.: Юрайт, 2013.
2. Поздняков В.Я., Производственный менеджмент, М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014.
3. Стерлигова А. Н., Фель А. В. Операционный (производственный) менеджмент: Учеб. пособие. М.: ИНФРА - М, 2013.
4. Строков В.А. Операционный подход в теории производства. Вестник РЭУ. 2014, № 1.
5. Строков В.А. Производственный менеджмент (временной подход). М., «ХОРС», 2010.
6. Строков В.А. STR - система промышленного производства. М., «ХОРС», 2014. С. 138 - 142.

© В.И. Власова, М.С. Бутакова, 2016

УДК 338

Преподаватель **Н.Н. Щуренко**

к.э.н., доцент кафедры ЭНГП

Г.И. Гайсина,

Студент 1 курса магистратуры

кафедра ЭНГП

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Налоговые риски связаны с вероятностью введения новых видов налогов и сборов на осуществление отдельных аспектов хозяйственной деятельности, возможностью

увеличения уровня ставок действующих налогов и сборов, изменением сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей, а также с вероятностью отмены действующих налоговых льгот в сфере хозяйственной деятельности предприятия [1].

По словам нефтяников, при сегодняшних ценах на нефть существующая система налогообложения делает нерентабельной разработку практически всех новых месторождений и более чем трети действующих. Разработка же месторождений, бурение новых нефтяных скважин являются основой области нефтяной промышленности.

В 2009 г. Правительством РФ была принята Энергетическая стратегия развития на период до 2030 г. (ЭС 2030). В феврале 2014 г. был разработан новый проект Энергостратегии (ЭС - 2035) под руководством Минэнерго России, уточнивший многие положения Энергостратегии (ЭС - 2030). Направление новой Энергостратегии (ЭС - 2035) «Налоговая и таможенная политика в энергетике» подразумевает переход от НДС к налогообложению финансового результата в форме налога на добавочный доход (НДД) или налога на сверхприбыль при добыче углеводородов на базе разработанной концепции и механизма налогообложения финансового результата.

Реализации данных задач позволит понизить избыточную налоговую нагрузку на нефтяной сектор России, которая на начало 2014 г. составляла 60 % - 20 % . При этом задача государства должна состоять не в обеспечении собственного активного присутствия на российском рынке нефтяной промышленности, а в создании прозрачной и эффективной системы по его регулированию.

В данную классификацию мы не включаем инвестиционные риски по причине того, так как было бы неверно относить их только к финансовым рискам по природе самих этих рисков, подверженных влиянию различных нефинансовых факторов. Не включаем также и учетный финансовый риск в силу того, что предоставляется крайне сложным оценить данный риск в составе риска релевантности отчетных показателей и риска релевантности действий руководства и институциональные риски неустойчивости структур РФ.

Налоговые риски в нефтяной промышленности включены в состав внешних финансовых рисков, так как они не зависимы от деятельности предприятия. Валютные, ценовые, процентные и депозитные риски проявляются в особенности в процессе нефтяных предприятий с импортом при колебании иностранной валюты. Внешние риски связаны со стратегическими рисками, появление которых может повлиять на достижение поставленных целей. Большое значение приобретают ценовые риски, возникающие при реализации продукции [2].

Специфика их такова, что при низкой вероятности реализация риска может повлечь серьезные последствия. Однако в связи с тем, что в большинстве случаев реализация ценовых рисков вызвана внешним воздействием, такие риски, как правило, не могут быть управляемы. Единственным методом управления ими представляется диверсификация производства, расширение рынков сбыта продукции.

Качественный анализ (оценка) может проводиться различными методами, основными из которых являются методы использования аналогов и экспертных оценок.

Метод использования аналогов состоит в применении опыта налогового менеджера в решении аналогичных вопросов. Он используется если применение иных методов по каким - либо причинам невозможно. Берется во внимание база данных аналогичных объектов для выявления общих зависимостей и переноса их на исследуемый объект.

Метод экспертных оценок заключается в применении комплекса логических и математико - статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, результаты опроса являются единственным источником информации. Не последнюю роль играют интуиция, жизненный и профессиональный опыт участников.

В результате получают экспертные оценки вероятностей допустимого критического риска или наиболее вероятных потерь. Основная трудность в использовании этого метода – сложность в подборе необходимой группы экспертов.

Метод рейтинговых оценок. Система оценки заключается в присвоении рискам баллов. Специалист по рискам может самостоятельно выбрать наиболее подходящую для своей компании систему оценок. Риск - менеджер присваивает каждому риску определенный балл в зависимости от его влияния на проект или на всю компанию.

Метод анализа уместности затрат. Данный метод предполагает анализ факторов, влияющих на возможное повышение затрат по проектам. Примерами таких факторов могут служить [3].

Список использованной литературы:

1. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск. М.: Знание, 2012. - 64с.
2. Рейтман Л.И. Страховое дело: Учебник. М.: Банковский и биржевой научно - консультационный центр, 2012. - 530 с.
3. Рогов М. Системный подход к проблеме управления экономическим риском // РИСК. 2010, №3.

© Н.Н. Щуренко, Г.И. Гайсина, 2016

УДК 640.4:001.895

Р.Р.Гареев

К.э.н., доцент

Кафедра Гостиничного дела, МГИИТ им. Ю.А. Сенкевича
Г. Москва, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

В XXI веке успешное конкурирование и эффективное функционирование на рынке, невозможно без изучения и внедрения передовых зарубежных и отечественных технологий, оборудования, современных форм организации торгово - производственных процессов и обслуживания потребителей.

Высокий уровень конкуренции на рынке подталкивает организации отрасли к внедрению инноваций во все процессы торгово - производственной деятельности: производство; управление производством; технологии механической и тепловой обработки и приготовления блюд, охлаждения полуфабрикатов и готовой продукции, увеличения сроков хранения полуфабрикатов и готовой продукции, упаковывания готовой продукции; обслуживание; работу с поставщиками, персоналом; рекламу; логистический процесс;

управление; выбор формата и концепции организации; технологии проектирования организаций питания и др.

Инновации в сфере общественного питания – это системно объединенный в единое целое, непрерывный процесс создания, продвижения и обслуживания объектов инноваций, входящих в «инновационную корзину» (совокупность скоординированных во времени и пространстве по расходу ресурсов инновационных проектов, находящихся на различных этапах воспроизводственного процесса, управление которой осуществляется как единым целым и составляет в совокупности всю деятельность предприятия) предприятия, на протяжении их жизненного цикла [3, с. 40 - 41].

Инновационные процессы в сфере развития общественного питания в России связываются с нововведениями в системе товароведения, перестройкой оптового звена, инновациями в розничной торговле и маркетинге взаимоотношений с покупателями.

Выделяют следующие признаки, по которым классифицируются инновации в общественном питании: новизна для рынка, место на предприятии, технологические параметры, источник возникновения, глубина изменения, сфера деятельности.

Развитие индустрии питания происходит под влиянием процессов глобализации, что отражается на динамике развития данного сектора. Растет спрос на новые виды услуг, появляются новые виды предприятий, современные формы обслуживания, при этом существует противоречие между растущим спросом на:

- оборот ресторанов, баров, кафе, столовых при предприятиях и учреждениях, а также организаций, осуществляющих поставку продукции общественного питания, с учетом субъектов малого предпринимательства;

- инновационные подходы, организационно - экономические механизмы функционирования предприятий питания и прогрессивные технологии обслуживания и недостатком финансовых и организационно - экономических возможностей у данных предприятий для их внедрения. Способом его разрешения является разработка и совершенствование механизма реализации инноваций на всех уровнях управления индустрией питания [1, с. 43 - 44].

Можно выделить следующие инновации, привлекающие и пользующиеся спросом у российских потребителей в сфере общественного питания:

1. Мобильные приложения предприятий питания, позволяющие забронировать столик или сделать заказ еды домой, не выходя из квартиры и, не делая звонков.

2. Электронные меню, которое позволяет, не только увидеть фотографию готового блюда, но также:

- подобрать вино по году, региону, букету;
- подсчитать калорийность блюд;
- при выборе блюд, сразу же видеть окончательный чек заказа;
- ожидая заказ, почитать новости, поиграть в игры, подключиться к глобальной сети Интернет.

3. Вендинговые машины, через которые можно приобрести не просто кофе и газированные напитки, но и свежие готовые блюда. Вендинговые машины дают возможность многим компаниям распространять свою еду и напитки в выгодном местонахождении [2, с.84 - 87].

4. Программы по повышению лояльности клиентов (скидки, бонусы, специальные предложения и т.д.), которые позволяют получать скидочные карты, бесплатные напитки и десерты, а также другие подарки, накапливая бонусы и баллы.

Кроме того, по результатам исследования, проведенного автором в 2014 - 2015 гг., в табл.1. представлена общая классификация инновационных методов стимулирования спроса, имеющих место на столичном рынке общественного питания.

Однако стоит отметить, что большинство инновационных методов стимулирования спроса в России приходят на рынок общественного питания с большим запозданием, в отличие от Европейских стран и Северной Америки. Данная тенденция связана с высокой стоимостью технологий и тяжелой адаптацией на отечественном рынке. Резкие изменения в работе воспринимаются как персоналом, так и гостями с опасностью, а иногда и просто негативно.

Таблица 1. Классификация инновационных методов стимулирования спроса, применяемых в практике ресторанного бизнеса в г. Москва (составлено автором)

Классификационный признак	Типы, примеры
Формат организации	1. Free flow (свободное движение) – Рестораны: «Грабли», «Му - му», «Елки - палки»; 2. Quick & casual (быстро и разнообразно) – Рестораны: «McDonalds», «Pizza Hub», «KFC». 3. Food court (ресторанные дворы) – множество предприятий быстрого питания. 4. Street food (уличное питание) – Торговые палатки по продажам: хот - догов, пицц и шаурмы. Food and fun (еда и развлечение) – Рестораны: «The Village», «Funny Cabany Grill& Bar». Фреш - бары. Торговые точки, преимущественно расположенные в торговых центрах и, предоставляющие свежевыжатые соки, фруктовые и овощные салаты, молочные и кислородные коктейли. Front cooking (открытая кухня) – Рестораны: «Selfie», «Страна, которой нет».
Концепция заведения	1. Основанные на популярных фильмах – рестораны «Черная кошка» и «Белое солнце пустыни» (Москва). 2. Созданные под целевую аудиторию – «Taji Mahal», «Бразильеро». 3. Использующие тему воды – «Сирена». 4. Основанные на здоровом питании – сеть кафе «Healthy Food». 5. Связанные с эпатажными темами ресторанов – «От заката до рассвета», «Тарас Бульба».
Инновационные методы и формы обслуживания, способы подачи блюд	1. Технология «Smart Cafe». 2. Оборудование, облегчающее подачу блюд, напитков (кайтены). 3. Съедобная посуда. 4. Внедрение компьютерных технологий во все процессы

	организации общественного питания и др.
Технология приготовления блюд	Молекулярная кухня.
Средства рекламы	1. Мобильная реклама. 2. Промо - игры , опросы, розыгрыш и, викторины. 3. Технические инновации в наружной рекламе – конструкции призмaviжн, сколлеры, электронные экраны, «движущиеся билборды» и др.

Таким образом, российский рынок общественного питания медленно, но верно внедряет инновационные методы стимулирования спроса на свои услуги и продукцию. С учетом конкуренции на данном рынке, не представляется возможным отказаться от данной тенденции и не обращать на нее внимание. Поэтому начинающий российский ресторатор, прежде всего, должен задуматься не как открыть ресторан, а какими инновационными методами привлечь потенциальных гостей в свое заведение.

Список литературы:

1. Валевич Р.П., Белова С.О. Инновации в общественном питании: необходимость, реальность, перспективы / Валевич Р.П. // Потребительская кооперация. – 2011. - № 4(35) – с. 41 - 48.
2. Гареев Р.Р. Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии гостеприимства и туризма: учебное пособие. - М.: ФГБОУ ВПО "РЭУ им. Г.В. Плеханова", 2015. – 92 с.
3. Колесникова И.А., Тапешкина С.А. Инновационные процессы в сфере общественного питания / Колесникова И.А., Тапешкина С.А. // Сборник материалов II Международной научно - практической интернет конференции «Проблемы, опыт и перспективы развития туризма, сервиса и социокультурной деятельности в России и за рубежом». – Чита. – 2015. – с. 40 - 43.

© Р.Р. Гареев, 2016

УДК 657.1:004.4(076.5)

З.Р. Гарибян

Студент 3 курса учетно - финансового факультета

Научный руководитель:

Жердева О.В., канд. экон. наук, доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ОПЛАТЫ НА ЭЛЕКТРОННЫЙ КОШЕЛЕК

Сейчас все большее распространение получают расчеты электронными деньгами. Это денежные средства, которые лицо предварительно перечисляет оператору для оплаты третьим лицам (п. 18 ст. 3 Федерального закона от 27.06.11 № 161 - ФЗ «О национальной платежной системе», далее - Закон № 161 - ФЗ) [6]. Открыть электронный кошелек (то есть

перечислить деньги оператору) можно только путем перевода средств с банковского счета (п. 1 и 3 ст. 7 Закона № 161 - ФЗ). При этом отдельный банковский счет не обязателен.

Применять этот метод расчетов компании могут только по сделкам с физическими лицами (п. 9 ст. 7 Закона № 161 - ФЗ) [5]. Общие рекомендации по использованию электронных денег привел Банк России в письме от 14.12.12 № 172 - Т «О Рекомендациях по вопросам применения статьи 9 Федерального закона «О национальной платежной системе» [7].

За перевод электронных денег оператор взимает с компании вознаграждение. Операции по осуществлению расчетов по поручению организаций и физических лиц по их банковским счетам не облагаются НДС, если их проводит банк (подп. 3 п. 3 ст. 149 НК РФ). Оператор платежной системы не имеет лицензии Банка России на ведение счетов и к банкам не относится (ст. 11 НК РФ) [1, 3].

Вместе с тем операторы платежной системы вправе осуществлять переводы денежных средств без открытия банковских счетов. Поэтому они относятся к небанковским кредитным организациям. Минфин России в письмах от 18.05.12 № 03 - 07 - 05 / 14и от 24.10.11 № 03 - 07 - 05 / 28 отметил, что банки и небанковские кредитные организации не начисляют НДС на выручку от переводов электронных денег [4, 10].

В бухгалтерском учете порядок отражения электронных денег не регламентирован.

Понятие «электронные деньги» в действующем Платежном счете бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций отсутствует [8]. Нет и разъяснений ведомств о порядке отражения этих средств в бухгалтерском учете.

Следовательно, организация вправе выбрать, как ей учитывать электронные деньги:

- на счете 55 «Специальные счета в банках», который предназначен для отражения данных о наличии и движении денежных средств, находящихся в аккредитивах, чековых книжках, иных платежных документах (кроме векселей), на текущих, особых и иных специальных счетах;

- на счете 51 «Расчетные счета». Ведь, по сути, электронные денежные средства являются безналичной формой расчетов, то есть аналогом счета в банке [1, 2].

Выбранный вариант учета компании нужно закрепить в учетной политике (п. 7 ПБУ 1 / 2008, утв. приказом Минфина России от 06.10.08 № 106н) [8].

В бухгалтерском учете рассмотренные факты хозяйственной жизни следует отражать следующим образом:

Дебет 55 Кредит 62 - поступила оплата от покупателя;

Дебет 62 Кредит 90 - признана выручка на дату поступления электронных денег от покупателя;

Дебет 90 Кредит 41 - списана стоимость проданных товаров;

Дебет 51 Кредит 55 - переведены денежные средства из электронного кошелька на расчетный счет;

Дебет 76 Кредит 55 - отражена комиссия оператора электронных денежных средств за перевод денег;

Дебет 91 Кредит 76 - учтена комиссия оператору в прочих расходах.

Либо поступление денежных средств на электронный кошелек будет учитываться по аналогии с расчетами через обычный расчетный счет в банке:

Дебет 51 Кредит 62 - получена оплата электронными деньгами;

Дебет 62 Кредит 90 - признана выручка от реализации товара;

Дебет 90 Кредит 41 - списана стоимость проданных товаров;

Дебет 76 Кредит 51 - отражена комиссия оператора;

Дебет 91 Кредит 76 - учтено в расходах вознаграждение оператору.

Список использованной литературы:

1. Бобрешова М.В. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 75 - 78.
2. Жердева О.В. Повышение роли информационных дисциплин в процессе подготовки конкурентоспособных специалистов // В сборнике: Экономические, социальные и экологические пути развития Южного региона. Сборник материалов заочной региональной научно - практической конференции. 2011. С. 214 - 217.
3. Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // Инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Уфа, 2015. С. 58 - 60.
4. Муллинова С.А., Собкалова К.С. Депозитные операции: от теории к практике // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 5 - 2. С. 63 - 68.3.
5. Налоговый кодекс РФ, часть вторая от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».
6. О национальной платежной системе: федеральный закон от 27.06.11 № 161 - ФЗ [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».
7. О Рекомендациях по вопросам применения статьи 9 Федерального закона «О национальной платежной системе»: письмо Банка России от 14.12.2012 № 172 - Т [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».
8. План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».
9. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». ПБУ 1 / 2008: приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».
10. Санькова Е.А., Жердева О.В. Развитие концепции справедливой стоимости // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 76 - 79.

© З.Р. Гарибян, 2016

УДК 336.01:005.92:004.63

З.Р. Гарибян

Студент 3 курса учетно - финансового факультета

Научный руководитель:

Жердева О.В., канд. экон. наук, доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Краснодар, Российская Федерация

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ПО МСФО НА БАЗЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ «1С»

В настоящее время все больше компаний стремятся выйти на внешний рынок, что требует составления отчетности по МСФО. В связи с этим зачастую возникают проблемы с автоматизацией этого процесса [1].

Как правило, подготовка отчетности по МСФО происходит путем трансляции данных в промежуточные таблицы Excel, конечный результат переносится в специализированную программу на базе Access. При этом автоматизируется несколько участков, однако такой масштабный блок, как внутригрупповые операции, осуществляется вручную. Как следствие, трансформация данных отнимает массу времени [2].

Минимизировать количество ручного труда и сократить трудозатраты бухгалтерии позволяет новое прикладное решение «1С: Управление холдингом 8», поддерживающее учет по МСФО в двух моделях - транзакционной и трансформационной. Транзакционная модель учета наиболее эффективна, когда учет по МСФО ведется в той же информационной системе, что и учет по РСБУ. Трансформационный подход рекомендуется использовать, если данные РСБУ передаются дочерними и зависимыми обществами в виде форм сбора данных [4]. Для обоих вариантов учета в новой системе реализованы функции трансляции финансовой информации РСБУ на план счетов МСФО. Кроме того, автоматизированы расчеты и отражение для целей МСФО 14 объектов, учетные политики, учет и оценка которых, как правило, отличается в РСБУ и МСФО, например основные средства, нематериальные активы, лизинг, начисление операций (accruals), резервы по запасам и дебиторской задолженности [3].

Также в системе реализована подготовка пакета индивидуальной и консолидированной отчетности с примечаниями. Разработан инструмент сверки и элиминации внутригрупповых операций (портал сверки внутригрупповых операций), обеспечивающий сверку в режиме «Каждый с каждым», кардинально снижающий нагрузку на управляющую компанию и дочерние общества. Портал поддерживает произвольную детализацию сверки, урегулирование расхождений и содержит сервисы, упрощающие коммуникации в процессе сверки и сокращающие ее сроки. Конструктор шаблона сверки внутригрупповых операций поддерживает основные стандартные варианты элиминационных корректировок: элиминация внутригрупповых остатков на балансе, расчет и элиминация нереализованной прибыли / убытка по внутригрупповым реализациям ТМЦ [4].

При консолидации поддерживаются обе модели учета инвестиций по МСФО: метод долевого участия и метод приобретения. Система позволяет организовать периметр консолидации таким образом, чтобы консолидировать отчетность по нескольким субхолдингам в рамках одного холдинга. В ней автоматизированы следующие операции [5]:

- параллельный учет инвестиций, что позволяет хранить информацию о поступлениях, выбытиях, частичных выбытиях и покупках долей;
- расчет эффективных долей владения для групп, у которых имеются доли владения в компаниях не только напрямую, но и через другие дочерние предприятия (косвенное владение);
- расчет и отражение гудвила (в том числе и отрицательного), неконтролирующей доли участия;
- элиминация инвестиций в дочерние предприятия и их чистых активов;
- расчет эффекта от частичных выбытий - приобретений долей владения;
- расчет и отражение инвестиции и результата в прибыли / убытке и прочем совокупном доходе ассоциированных и совместных предприятий [5].

Процесс перехода на новую систему достаточно сложный. Из - за различий в учетной политике МСФО и РСБУ невозможно учесть все нюансы в типовой конфигурации системы. Требуется серьезная методическая работа перед запуском проекта, дополнительные настройки системы. Следует грамотно составить техническое задание на доработку функционала типового модуля так, чтобы он максимально удовлетворял требованиям компании. Важно аккуратно вносить все изменения в программу и отражать их в техническом задании, чтобы можно было найти корректировки в системе.

Список использованной литературы:

1. Бобрешова М.В. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 75 - 78.
2. Жердева О.В. Повышение роли информационных дисциплин в процессе подготовки конкурентоспособных специалистов // Экономические, социальные и экологические пути развития Южного региона. 2011. С. 214 - 217.
3. Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // Инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 58 - 60.
3. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 76 - 79.
4. Адаменко А.А., Азиева З.И., Пустовалова Е.А. Актуальные вопросы автоматизации бухгалтерского учета // Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов Материалы VI международной научной конференции. 2016. С. 279 - 284.
5. Официальный сайт фирмы «1С»: www.1c.ru.

© З.Р. Гарибян, 2016

УДК 33

К. э. н. В.А.Гладилин
доцент кафедры ЭУФП и ИТ СФ МПГУ
г. Ставрополь. Gladilin@ro.ru
Д. э. н. профессор. А.В.Гладилин.
СКФУ, г.Ставрополь

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СЕВЕРО - КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

В Северо - Кавказском федеральном округе осуществляют деятельность 316698 субъектов малого и среднего предпринимательства.

Значительная часть субъектов малого и среднего бизнеса сосредоточена в торговле и в наиболее приоритетных секторах экономики Северо - Кавказского федерального округа - строительстве, агропромышленном комплексе и туризме [5].

Особенностью Северо - Кавказского федерального округа является высокая численность индивидуальных предпринимателей. Если количество индивидуальных предпринимателей соответствует среднероссийскому показателю - 280 человек на 10 тыс. жителей, то количество малых и средних предприятий по субъектам Российской Федерации, входящим в состав Северо - Кавказского федерального округа, в 2 - 7 раз ниже, чем в среднем по Российской Федерации. Низкая обеспеченность производственными и офисными площадями, низкое качество транспортной и логистической инфраструктуры, затрудненный доступ к энергетическим мощностям, нехватка квалифицированных инженеров и технических специалистов, а также административные ограничения являются основными факторами, сдерживающими развитие малого бизнеса в Северо - Кавказском федеральном округе. Отдельной проблемой является высокая доля нелегального предпринимательства [1].

В целях повышения уровня занятости населения, обеспечения равных и благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в каждом субъекте Российской Федерации, входящем в состав Северо - Кавказского федерального округа, разработана и утверждена соответствующая целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства». В 2015 году общий объем финансирования программных мероприятий составит 1455 млн. рублей (рост на 15,1 процента) [5].

В целях улучшения доступа малого и среднего предпринимательства к финансированию целесообразно предусмотреть:

- предоставление грантовой поддержки начинающим предпринимателям (предоставление грантов предпринимателям на создание собственного дела, а также проведение образовательных программ для претендентов на гранты);

- реализацию мер по развитию системы микрофинансирования (предоставление займов на пополнение фондов как самим предприятиям, так и кредитным кооперативам); формирование гарантийных фондов (создание региональных фондов для предоставления поручительств малому и среднему предпринимательству); осуществление мер по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, в форме субсидирования части процентной ставки по привлекаемым кредитам;

- создание и развитие межрегиональных элементов инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.

Для улучшения доступа к инфраструктуре необходимо развитие и повышение эффективности функционирования сети бизнес - инкубаторов и центров развития малого бизнеса. В рамках целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства» предполагается оказание начинающим предприятиям различных консультационных услуг, а также предоставление помощи при поиске помещений [4].

Решение проблемы сбыта (доступа к внешним рынкам) возможно путем дополнительной поддержки экспорта продукции предприятий малого и среднего предпринимательства. Перечень возможных мероприятий включает

оказание начинающим предпринимателям консультационных услуг по реализации их экспортного потенциала;

предоставление субсидий на участие предприятий в выставочной деятельности. Субсидирование части процентной ставки на закупку оборудования для реализации экспортного потенциала [2].

Создание комиссии по административным барьерам будет содействовать улучшению ситуации с административными ограничениями для предпринимательства [1]. В рамках реализации указанного направления целесообразно проведение ежегодных исследований состояния административных барьеров для предпринимателей на региональном и муниципальном уровнях, а также проведение круглых столов с участием представителей федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам снижения административных барьеров [3].

Список литературы:

1. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Обоснование системы факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий. В сборнике: Современные концепции развития науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 39.
2. Гладилин В.А. Системы факторов регулирования устойчивого экономического развития рекреационных территорий. В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 73 - 75.
3. Гладилин В.А. Если знаешь, то и соломку не стели...управление эффективностью предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий. Российское предпринимательство. 2006. № 9. С. 87 - 91.
4. Гладилин В.А. Исследование информационной базы статистического анализа рынка туристско - рекреационных услуг региона // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 - 1 (65 - 1). С. 1099 - 1102.
5. Гладилин В.А., Султанов Е.З. Ключевые аспекты и проблемы взаимодействия малого бизнеса и местного самоуправления туристско - рекреационной сфере в РФ и регионе КМВ. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 1 (66 - 1). С. 239 - 241.

© В.А.Гладилин, А.В.Гладилин, 2016

УДК33

К. э. н. В.А.Гладилин
доцент кафедры ЭУФП и ИТ СФ МПГУ
Д. э. н. профессор А.В.Гладилин.
СКФУ.г.Ставрополь

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕС СООБЩЕСТВА НА РЫНКЕ ЗЕРНА

Реализация предложенной Концепции развития рынка зерна невозможна без развития союзной деятельности, без конструктивного диалога власти и бизнес - сообщества [4].

Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2016 - 2022 годы предусмотрено участие союзов (ассоциаций) сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании государственной аграрной политики, что является признанием их роли как одного из элементов гражданского общества и преследует цели согласования действий бизнес - сообщества и органов государственного управления в формировании современного и эффективного аграрного сектора экономики, повышении конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции [3]. Государственной программой определен вполне обоснованный и достаточно широкий спектр задач, к решению которых должны быть привлечены отраслевые союзы и предусмотрены соответствующие бюджетные средства для их реализации [3].

Для достижения поставленных целей необходимо активное вовлечение в деятельность союзов максимально возможного числа сельхозпроизводителей, что возможно при создании региональных зерновых союзов (при этом следует учесть опыт США, где любой производитель зерна в обязательном порядке является членом зернового союза соответствующего штата) [5].

В целях развития отраслевых союзов и повышения их роли в формировании и реализации государственной аграрной политики необходимо, в частности: - законодательное закрепление нормы обязательности согласования проектов нормативных актов, касающихся функционирования отрасли - право на проведение и опубликование результатов независимых экспертиз законопроектов, нормативных актов профильных министерств и ведомств [5]. Делегирование органами гос. управления отраслевым союзам части полномочий в вопросах предоставления рекомендаций по ценам закупок сельхозпродукции в региональные фонды, отбора и экспертизы инвестиционных проектов, по которым предусмотрена бюджетная поддержка и т.п.[2]. Следует отметить, что такой подход создает предпосылки для формирования открытой и гласной системы распределения средств бюджетной поддержки и установления в качестве приоритетных получателей средств производителей, которые внедряют новые ресурсо - и почво сберегающие технологии, используют современные севообороты, обеспечивают стабильный рост урожайности сельхоз.культур и расширение посевных площадей; - поддержка внедрения систем добровольной сертификации системы менеджмента, услуг зерновых товарных складов, качества продуктов переработки зерна, которые являются значимым фактором стимулирования как совершенствования системы управления качеством на предприятиях, так и ориентиром для потребителей при выборе поставщиков; - стимулирование развития саморегулируемых организаций;

- привлечение отраслевых союзов (федеральных и региональных) к выполнению работ по распространению передового опыта в сфере внедрения современных эффективных технологий производства зерновых культур, организации и проведение обучения и повышения квалификации их включение в систему государственного информационного обеспечения и консультационной помощи в сфере сельского хозяйства [2].

Последовательное осуществление комплекса государственных мер по стабилизации зернового рынка и росту зернового производства, созданию условий для развития зернового рынка, предусматривающего рациональное участие государства в формировании и регулировании рынка зерна, финансировании, кредитовании, страховании и льготном

налогообложении предприятий АПК, защите интересов отечественных товаропроизводителей зерна при осуществлении внешнеэкономической деятельности, внедрении достижений научно - технического прогресса в сферу агропромышленного производства, обеспечении повышения платежеспособного спроса, позволит добиться динамичного развития агропродовольственного сектора, улучшения социально - экономического положения, обеспечит устойчивое развитие сельских территорий и укрепит продовольственную безопасность России [1].

Список литературы:

1. Гладилин В.А. Совершенствование системы кредитной поддержки и управления рисками на рынке зерна. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства Материалы III - й Международной научно - практической конференции. 2015. С. 63 - 64.
2. Гладилин В.А. Если знаешь, то и соломку не стели...управление эффективностью предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий. Российское предпринимательство. 2006. № 9. С. 87 - 91.
3. Гладилин В.А. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательской деятельности в аграрном производстве. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2006
4. Литвинов Е.А., Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. Actualscience. 2015. Т. 1. № 4 (4). С. 17 - 18.
5. Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. В сборнике: результаты научных исследований. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 33 - 35.

© В.А.Гладилин, А.В.Гладилин, 2016

УДК 657.3

А.А. Горюткина

Студентка 3 курса учетно - финансового факультета

Научный руководитель:

Жердева О.В., канд. экон. наук, доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Краснодар, Российская Федерация

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ЧАСТИ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА

На практике учетная политика - объемный документ, содержащий, в частности, описание альтернативных способов налогового учета расходов, уменьшающих облагаемую базу по налогу на прибыль, которую, в частности, уменьшают расходы на оплату труда (подп. 2 п. 2 ст. 253 НК РФ). Рассмотрим основные моменты, которые должны быть отражены в учетной политике для целей налогообложения применительно к данным расходам.

Перечень расходов на оплату труда открыт (ст. 255 НК РФ). Компания устанавливает его самостоятельно. При этом она должна учитывать как общие, так и дополнительные условия их признания в налоговом учете. Выплаты работникам должны быть предусмотрены трудовыми и (или) коллективными договорами (абз. 1 ст. 255 ТК РФ). Если выплата установлена в положении об оплате труда или другом локальном акте, на него нужно сделать ссылку в трудовом (коллективном) договоре [1, 2].

В учетной политике необходимо отразить следующее:

- метод признания расходов (ст. 272 - 273 НК РФ);
- перечень прямых и косвенных расходов;
- формирование резервов (ст. 324.1 НК РФ);
- регистры налогового учета.

Учет доходов и расходов можно вести по методу начисления или кассовым методом. Выбранный способ нужно указать в учетной политике [3].

Если компания использует метод начисления, расходы на оплату труда признаются ежемесячно (п. 4 ст. 272 НК РФ), в случае применения кассового метода - только после их выплаты (подп. 1 п. 3 ст. 273 НК РФ).

Компании, выбравшие для признания затрат метод начисления, делят расходы на производство и реализацию товаров (работ, услуг) на прямые и косвенные (п. 1 ст. 318 НК РФ).

В состав прямых расходов могут входить затраты на оплату труда основных производственных работников и суммы страховых взносов, начисленные на выплаты им (п. 1 ст. 318 НК РФ).

Однако каждая компания может в учетной политике установить более широкий перечень работников, выплаты которым войдут в состав прямых расходов.

Предприятия, оказывающие услуги, вправе учитывать сумму прямых расходов в полном объеме, без распределения на остатки незавершенного производства (п. 2 ст. 318 НК РФ).

Прямые расходы относят к расходам текущего отчетного (налогового) периода по мере реализации продукции (работ, услуг), в стоимости которых они учтены.

Косвенные расходы в полном объеме признают в текущем отчетном (налоговом) периоде. В торговых компаниях расходы по оплате труда относятся к косвенным (ст. 320 НК РФ).

В состав расходов на оплату труда входят отчисления в резерв на оплату отпусков (п. 24 ст. 255 НК РФ). С его помощью затраты на выплату отпускных равномерно распределяют в течение года. Создавать такой резерв или нет, каждая компания решает самостоятельно. Если резерв будет создаваться, об этом нужно сделать запись в учетной политике. В ней также следует указать способ резервирования, предельную сумму отчислений и ежемесячный процент отчислений в резерв (п. 1 ст. 324.1 НК РФ).

Налоговый учет - система обобщения информации для определения базы по налогу на прибыль. Вести учет компания вправе на основе бухгалтерских регистров, дополняемых по мере необходимости или в самостоятельно разработанных налоговых регистрах. Компании свободны в выборе и комбинации регистров.

Если информации регистров бухгалтерского учета достаточно, она сгруппирована в соответствии с нормами главы 25 Налогового кодекса, нет необходимости разрабатывать отдельные налоговые документы. Но во многих случаях правила бухгалтерского и

налогового учета доходов и расходов различаются. Поэтому может возникнуть необходимость создать отдельные налоговые регистры (например, для формирования резерва на оплату отпусков в налоговом учете).

Выбранное компанией сочетание отдельных налоговых и бухгалтерских регистров, применяемое для ведения налогового учета, нужно зафиксировать в учетной политике для целей налогообложения.

Список использованной литературы:

1. Бобрешова М.В. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 75 - 78.
2. Жердева О.В. Повышение роли информационных дисциплин в процессе подготовки конкурентоспособных специалистов // Экономические, социальные и экологические пути развития Южного региона. 2011. С. 214 - 217.
3. Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // Инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 58 - 60.
4. Налоговый кодекс РФ, часть вторая от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ [Электронный ресурс]. Справ. - правовая система «КонсультантПлюс».
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ - www.minfin.ru.

© А.А. Горюткина, 2016

УДК 657.3

А.А. Горюткина

Студентка 3 курса учетно - финансового факультета

Научный руководитель:

Жердева О.В., канд. экон. наук, доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Краснодар, Российская Федерация

ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ВАРИАНТЫ УЧЕТА И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ

В договоре может быть предусмотрена обязанность организации по доставке покупателю проданной сельхозпродукции. Рассмотрим возможные при этом варианты учета и документального оформления транспортных расходов.

1. Компания привлекла перевозчика

Сельхозпредприятие может доставить продукцию покупателю, привлекая в качестве перевозчика стороннюю организацию. Тогда данная компания и должна доставить груз в пункт назначения и выдать его получателю. В данной ситуации при отгрузке продукции оформляется транспортная накладная. Грузоотправителем выступает хозяйство, а грузополучателем, соответственно, покупатель или указанное им третье лицо [3].

Выручка от продажи продукции, включая стоимость ее доставки, отражается по кредиту счета 90 субсчет «Выручка», в корреспонденции с дебетом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [5].

В налоговом учете понесенные в этом случае затраты на доставку относятся к материальным (подп. 6 п. 1 ст. 254 Налогового кодекса РФ).

В бухгалтерском учете затраты на транспортировку силами сторонней организации отражаются в качестве расходов на продажу.

По мере признания выручки суммы, потраченные на доставку, списываются в себестоимость продаж.

2. Организация заключила договор с экспедитором

По договору транспортной экспедиции исполнитель обязуется за вознаграждение и за счет клиента выполнить или организовать услуги по перевозке. В обязанности экспедитора входит заключение от имени хозяйства или от своего имени договора перевозки, обеспечение отправки и получение груза, а также выполнение других функций, связанных с доставкой [1, 2].

Если экспедитор заключает договор от своего имени, то при оформлении транспортной накладной он будет являться грузоотправителем.

В перечень экспедиторских документов входят [5]: поручение экспедитору, в котором определяется перечень и условия оказания услуг по договору; экспедиторская расписка, где подтверждается факт получения экспедитором груза от клиента либо от указанного им грузоотправителя; складская расписка, которая подтверждает принятие от клиента груза на складское хранение.

В случае когда один экспедитор перевозит грузы от места отправления до места назначения транспортом различных видов, помимо перечисленных документов к подтверждающим первичным учетным документам относятся: акт оказания услуг; отчет экспедитора; товарно - транспортные накладные.

Если экспедитор организует перевозку в рамках посреднического договора, то в качестве основного документа, подтверждающего выполнение услуг, будет выступать его отчет, в котором указываются: суммы, перечисленные экспедитору в счет заключенного по поручению клиента договора транспортной экспедиции; документы, подтверждающие выполнение услуг; сумма вознаграждения.

К отчету прилагаются документы, подтверждающие выполнение договора. Это могут быть акты выполненных работ с указанием маршрута доставки, счета - фактуры, платежные поручения, а также выписки банка, подтверждающие оплату услуг.

3. Покупатель сам забирает товар.

В этом случае услуги по перевозке ему не оказываются, поэтому транспортная накладная не оформляется. Затраты покупателя на доставку груза будут подтверждаться путевым листом [1].

В данной ситуации хозяйству, отгрузившему продукцию, достаточно оформить первичный документ, на основании которого покупатель сможет ее оприходовать. В качестве такой первички может использоваться товарная накладная (форма № ТОРГ - 12) или универсальный передаточный документ.

При продаже продукции хозяйство оформляет транспортную накладную лишь в тех случаях, когда необходимо подтвердить заключение договора перевозки. В этом нет

необходимости, если товар отгружается на условиях самовывоза или стоимость доставки в договоре не выделена отдельно и поставщик использует для перевозки свой транспорт.

Список использованной литературы:

1. Белова М. В. Первичные учетные документы в свете Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ / Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. - № 13. - С.101 - 105.
2. Бобрешова М.В. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 75 - 78.
3. Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // Инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 58 - 60.
4. Налоговый кодекс РФ, часть вторая от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ [Электронный ресурс]. Справ. - правовая система «КонсультантПлюс».
5. Правила транспортно - экспедиционной деятельности: постановление Правительства РФ от 08.09.2006 г. № 554 [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».

© А.А. Горюткина, 2016

УДК 33

Р.Р.Данкова
Студент
СПбГЭУ

Г.Санкт - Петербург, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СПРОСА НА РАЗВИТИЕ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

Аннотация: В данной статье рассматривается сама эстетическая медицина как понятие, а также то, какие факторы нашей жизни оказывают влияние на нее.

Ключевые слова: эстетическая медицина, факторы спроса и риска, международный рынок эстетической хирургии.

В современном мире внешний вид играет важную роль. Большинство журналов, газет, а также телевидение непрерывно демонстрируют нам молодых моделей с безупречной внешностью и предлагают массу средств для того, чтобы хорошо выглядеть и сохранить молодость. Женщины постоянно находятся под давлением средств массовой информации и чтобы оставаться красивыми прилагают массу усилий. Сегодня ухоженное лицо и тело, густые и здоровые волосы, стройная фигура - неотъемлемые черты привлекательной внешности, характеризующие успешного человека. Внешний вид как отражение социального статуса играет важную роль в построении карьеры. А кроме этого, эстетические аспекты оцениваются не только окружающими людьми, но и являются важными слагаемыми самооценки и уверенности в себе. Благодаря этому активно начала развиваться эстетическая медицина.

Эстетическая медицина — отрасль индустрии красоты и здоровья, вобравшая в себя все теоретические сведения и практические возможности коррекции внешних данных человека с помощью медицинских методик.

Эстетическая медицина является продуктом, а как на любой продукт, на нее действуют факторы спроса. Важнейшим фактором спроса является цена. Начиная от самых дешевых предложений на народные средства, затем на крема от неизвестных до брендовых фирм, заканчивая хирургическими операциями, которые полностью могут изменить внешность человека. Как мы видим, ценовая политика охватывает все слои населения.

Одним из факторов риска развития этой отрасли является доходность населения. Так как чем выше доход населения, тем больше люди могут позволить себе ухаживать за собой. Ведь невозможно тратить деньги на внешний вид, если недостаточно средств на первичные потребности. Соответственно, чем меньше финансовых поступлений, тем меньше развивается эстетическая медицина. Только благодаря высокой прибыли можно выделить ее значительную часть на развитие химической, фармакологической и хирургической отраслей, научные разработки и научно - исследовательский потенциал, а также повышение квалификации работников.

Другим фактором является сезонность. Высокооплачиваемый сегмент, такой как пластические операции, не подвержен сезонным изменениям. Но часть эстетической медицины подвержена изменениям по временам года. В России основным контингентом, пользующимся продуктами эстетической медицины являются женщины. И ближе к лету они начинают активно скупать различные крема, средства для похудения и загара, маски для волос, пытаясь тем самым убрать недостатки, которые зимой можно было скрыть под одеждой.

Следующий фактор развития любой отрасли - реклама. Как рассматривалось выше, реклама в данной отрасли занимает наивысшее значение для реализации продуктов эстетической медицины. Скрытый смысл рекламы любого продукта торговли есть реклама продукта эстетической медицины. Возьмем как пример рекламу йогурта. На фоне красивой, естественной природы возникает симпатичная девушка, олицетворяющая идеал внешности, к которому стремится большинство нашего общества. Смотря которую мы понимаем, что приблизиться к этому идеалу мы можем следя за своим питанием, но подсознательно мы понимаем, что это не единственное средство, которое гарантирует достижение желаемого, и начинаем искать дополнительные пути, которые опять приводят нас к продуктам эстетической медицины.

На международном рынке эстетической хирургии Россия входит в число стран лидеров. Перспективы развития этого направления уже привлекли сюда всех крупных зарубежных производителей имплантатов. А по данным последнего исследования Международного общества эстетической пластической хирургии (ISAPS), в 2011 году Россия вошла в ТОП - 15 стран по количеству операций, проводимых пластическими хирургами: в тот период в России было проведено 104,2 тысячи операций с хирургическими вмешательствами, таких как увеличение груди, подтяжки лица, липопластика, ринопластика, и 125,1 тысячи нехирургических манипуляций (инъекции ботокса, склерозирующая терапия, дермабразия и другие). С каждым годом эстетическая медицина все больше и больше набирает популярность. Спрос на товары и услуги этой отрасли также интенсивно растет, порождая повышение предложения, а следовательно развитию отрасли в целом.

Список литературы:

1. Эстетическая медицина. – [электронный ресурс] – Режим доступа.URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения : 05.03.2016).
2. Курсом кройки и шитья: эстетическая хирургия. - [электронный ресурс] – Режим доступа.URL: <http://vademec.ru/business/detail17700.html> (Дата обращения: 08.03.2016).
3. Эстетическая медицина. - [электронный ресурс] – Режим доступа.URL: <http://www.lner.ru/estetic/about/> (Дата обращения: 08.03.2016).
4. Международный симпозиум по эстетической медицине. - [электронный ресурс] – Режим доступа.URL: <http://www.sam-expo.ru/program/> (Дата обращения: 08.03.2016).

© Р.Р.Данкова, 2016

УДК 334.025

О.П. Дедова

Аспирант кафедры управления наукой и инновациями
НИУ Высшая школа экономики, г. Москва, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В настоящее время в России существуют помехи для эффективного развития экономической системы со стороны мировой экономики. В их числе проблемы взаимопонимания с Украиной и формирование негативного имиджа страны, санкции со стороны Запада, натянутые отношения с США, утечка капитала в связи с военными действиями в Сирии.

В связи с этим Россия вынуждена проводить политику импортозамещения, искать поддержку у стран СНГ. Однако многие, ученые признают, что наиболее оптимальным и быстрым выходом из сложившейся ситуации является развитие инновационной среды, которое невозможно без венчурного финансирования[4, с. 89]. Рассмотрим влияние описанной ситуации на динамику венчурных инвестиций (рис.1).

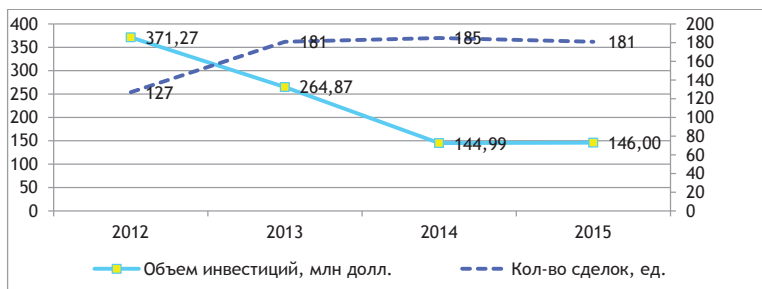


Рисунок 1. Динамика количества сделок и объемов венчурных инвестиций в 2012 - 2015гг.
Составлено по [1]

За четыре года объем венчурных инвестиций сократился на 225,27млн долл. или на 60 % , при этом количество сделок увеличилось на 54 ед. Это свидетельствует о том, что инвесторы предпочли вложить деньги в более дешевые сделки. Вплоть до 2014 г. сохранялась тенденция к падению объемов инвестиций с увеличением количества сделок, но в 2015 г. объем вложений немного превысил уровень предыдущего года и составил 146 млн. долл., количество сделок сократилось до 181 ед.

Однако, помимо объемов венчурных инвестиций не менее важны для развития венчурной индустрии показатели выходов, поскольку именно возможность выхода привлекает новых инвесторов. Кроме того высвободившиеся после выхода средства являются инвестиционным ресурсом для следующих вложений[2].

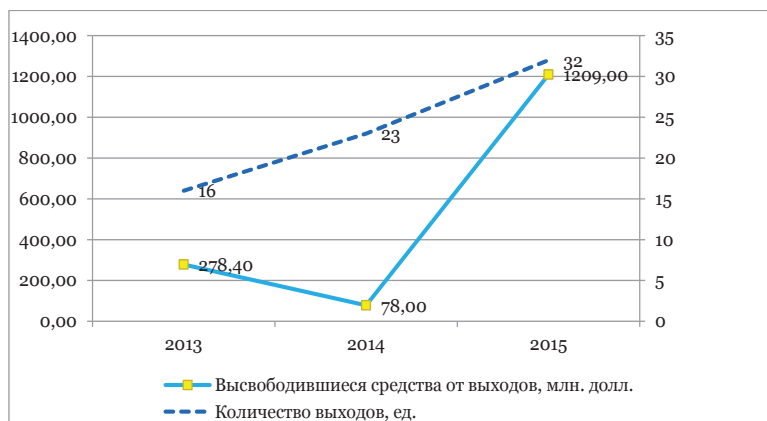


Рисунок 2. Динамика показателей выходов инвесторов 2013 - 2015гг.

Составлено по [1]

В отличие от инвестиций выходы являются скорее результатом затраченных средств ранее. Специалисты РАВИ связывают такое количество выходов с активностью фондов в 2006 - 2010гг., созданных при поддержке РВК и Министерства экономического развития. Существует четыре основных способа выхода венчурных инвесторов: IPO, продажа стратегическому инвестору, продажа финансовому инвестору и обратный выкуп [3, с. 4]. Хотя помимо их возможны и SPO, продажа акций на бирже, выкуп менеджерами, списание, полная или частичная продажа активов. Наиболее предпочтительным вариантом является IPO, то есть первичное публичное размещение акций на фондовом рынке, так как такой способ выхода предполагает существенную выгоду для инвестора и обеспечение ликвидности капитала. Однако, существует ряд возможных ограничений, препятствующих выходу таким способом, среди них недостаточная развитость отечественного фондового рынка, репутация венчурного фонда, законодательство, регламентирующее деятельность венчурных фондов. Поэтому в России на данный момент по количеству преобладает способ продажи стратегическому инвестору, по объемам выведенного капитала – продажа финансовому инвестору (рисунок 3).

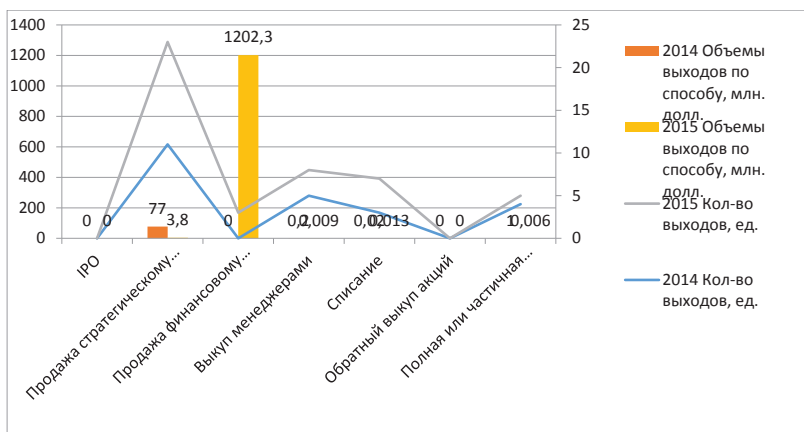


Рисунок 3. Показатели выходов Российских компаний в 2014,2015гг.

Составлено по: [1].

Среди лидирующих отраслей по выходам – сектор ИКТ (1208,3 млн. долл.) и промышленное оборудование (0,2 млн. долл.). Венчурные инвестиции в сектор ИКТ в последние годы также занимают лидирующие позиции среди отраслей экономики, в 2013г. - 153 млн. долл., в 2014г. – 91 млн. долл., в 2015 г. – 107 млн. долл. Таким образом, можно предположить, что средства инвесторов, образовавшиеся в результате выхода ИКТ будут в последующем вложены в бизнес этого же сектора, что предопределяет дальнейшее существование отраслевого перекоса на венчурном рынке. В связи с этим существует необходимость создания государством стимулов по привлечению инвесторов в другие отрасли экономики.

Несмотря на существующие проблемы функционирования венчурного рынка России, в 2015 году наблюдался небольшой прирост венчурных инвестиций, а также были возможны выходы. Венчурный рынок сейчас как никогда раньше нуждается в системе государственного регулирования, такая система, на наш взгляд, должна осуществить следующие условия деятельности инвесторов на рынке:

- эффективность финансовой составляющей инновационной инфраструктуры;
- возможности привлечения зарубежных инвесторов путем пересмотра существующих налоговых и иных условий вложения и вывода иностранного капитала;
- оптимизированные системы поддержки малого инновационного бизнеса;
- стимулы к перераспределению венчурного капитала между отраслями экономики.

Список использованной литературы:

1. Обзор рынка прямого и венчурного инвестирования РАВИ в 2015г., дата обращения: 15.03.2016г. // [Электронный ресурс]: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/>
2. MoneyTree Навигатор венчурного рынка . Обзор венчурного рынка России за 2014 год, дата обращения: 15.03.2016г. // [Электронный ресурс]: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree%202015_Rus_180315.pdf

3. Маслов М.П. Способы выходов из венчурных проектов в России / Сборник научных трудов НГТУ. – 2005 №4, стр. 2 - 6.

4. Шаклеина Д.Д. Импортозамещение: сущность и особенности в региональной экономической системе / Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки. – 2015 №11(том 1), стр. 89 - 90.

© О.П. Дедова, 2016

УДК 657.3

И.Ю. Дубчак

Студентка 3 курса учетно - финансового факультета

Научный руководитель:

Жердева О.В., канд. экон. наук, доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Краснодар, Российская Федерация

ДОСТАВКА ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННЫМ ТРАНСПОРТОМ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ

Закупаемое организацией сырье и материалы, необходимые для производства сельхозпродукции, принимаются к учету в составе материально - производственных запасов по фактической себестоимости.

Кроме суммы, уплаченной поставщику по договору поставки, организация может учесть и транспортные расходы на доставку материально - производственных запасов (п. 6 ПБУ 5 / 01).

Доставка до своего склада может быть выполнена на собственном либо арендованном транспорте, а также путем заключения договора перевозки с транспортной или экспедиторской компанией.

Понесенные транспортно - заготовительные расходы могут приниматься к учету одним из нескольких установленных способов [5]:

- увеличивать фактическую себестоимость приобретенных товарно - материальных ценностей, то есть включаться в их договорную цену;
- отражаться на отдельном субсчете, открытом к счету 10 «Материалы»;
- зачисляться на счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей».

Таким образом, выбор одного из указанных вариантов является элементом учетной политики.

Признание затрат зависит от применяемой системы налогообложения. Так, при уплате налога на прибыль при методе начисления их можно учесть в момент фактического оказания услуг по доставке. Подтверждением этого служит акт с датой получения груза покупателем, соответствующей той, которая указана в транспортной накладной [2, 3].

При использовании кассового метода или применении специального режима в виде уплаты ЕСХН (либо при упрощенной системе налогообложения) расходы можно признать только после их оплаты.

По правилам хозяйство вправе признать расходы на оплату транспортных услуг на основании первичных документов, соответствующих требованиям Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» [1, 4].

При перевозках заключение соответствующего договора подтверждается составлением и выдачей отправителю груза транспортной накладной. Она оформляется грузоотправителем, если какое-либо другое условие не предусмотрено договором перевозки.

Получается, при отсутствии этого документа договор перевозки может быть признан незаключенным. Соответственно и затраты на доставку чиновники не признают. Такой вывод следует из писем Минфина России от 6 ноября 2014 г. № 03 - 03 - 06 / 1 / 55918 и от 28 января 2013 г. № 03 - 03 - 06 / 1 / 36 [6].

Заключить договор можно и посредством принятия перевозчиком заказа к исполнению, а при наличии договора об организации перевозок грузов – заявки грузоотправителя.

В договоре может быть предусмотрена обязанность организации по доставке покупателю проданной сельхозпродукции.

Для доставки сельхозпродукции покупателю организация может использовать собственный транспорт, не выделяя отдельно в договоре стоимость данной услуги.

В этом случае договор перевозки не заключается, соответственно, у хозяйства не возникнет обязанности подтверждать с помощью транспортной накладной ни сам факт доставки, ни затраты на нее.

В данном случае подтверждением расходов продавца на доставку служит путевой лист. Если хозяйство примет решение самостоятельно разработать его бланк, то за основу можно взять соответствующую унифицированную форму.

При использовании собственного автотранспортного подразделения затраты на его содержание накапливаются на счете 23 «Вспомогательные производства» [7].

К таким расходам, например, относятся суммы:

- стоимости израсходованных запчастей;
- начисленной амортизации;
- заработной платы и страховых взносов в фонды.

Возможна и другая ситуация, при которой продукция также доставляется собственным транспортом организации, однако в договоре цена перевозки выделена отдельно. Получается, что в этом случае покупатель оплачивает доставку сверх цены отгруженного товара.

В такой ситуации хозяйство обязано составить транспортную накладную, в которой указать грузоотправителем и перевозчиком свою компанию, а грузополучателем – покупателя.

Затраты на доставку, оплачиваемые покупателем сверх цены продукции, списываются со счета 23 на счет 44 «Расходы на продажу» [5].

На оказанные транспортные услуги составляется акт и формируется дебиторская задолженность покупателя в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». Соответственно, на него списывается и себестоимость транспортных услуг.

Список использованной литературы:

1. Белова М. В. Первичные учетные документы в свете Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ / Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. - № 13. - С.101 - 105.

2. Бобрешова М.В. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 75 - 78.

3. Жердева О.В. Повышение роли информационных дисциплин в процессе подготовки конкурентоспособных специалистов // В сборнике: Экономические, социальные и экологические пути развития Южного региона. Сборник материалов заочной региональной научно - практической конференции. 2011. С. 214 - 217.

4. Жердева О.В., Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // Инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Уфа, 2015. С. 58 - 60.

5. Методические указания по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов: приказ Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».

6. Официальный сайт Министерства финансов РФ - www.minfin.ru.

7. План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».

8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов». ПБУ 5 / 01: приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».

© И.Ю. Дубчак, 2016

УДК 338.45

Н.В. Жеглова

аспирант

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

г. Иваново, Российская Федерация

КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЭТАП

Для совершенствования экономико - управленческой деятельности промышленных предприятий важным является не только применение новой техники и технологий, материалов, гибких организационных структур, создание резервов и инвестирование, но и качественный итоговый контроль. Он должен включать как стоимостные, так и нестоимостные показатели, быть комплексным и постоянным, охватывать все хозяйственные процессы.

Для получения сопоставимых данных необходимо разработать и утвердить единую систему показателей, их способы расчета и шкалы оценки, привлекая для этого не только фактические, но и нормативные, статистические значения. Тем самым для эффективного осуществления производственной и непроизводственной деятельности руководству малых промышленных предприятий недостаточно только данных анализа финансового состояния, необходимо переходить на более высокий уровень – уровень комплексной оценки экономической надежности.

На наш взгляд, ныне существующие подходы к оценке экономической надежности (В.Н. Кабанов [6], А.Л. Колодкин [7], Е.Ю. Меркулова [14], С.А. Винокурова [2], Д.В. Гостяев [3], А.Л. Куликов [8], Р.А. Тимофеев [16], Д.А. Маринцев [9 - 13], В.Н. Егоров [4] и другие) основаны на информации крупных хозяйствующих субъектов. Это делает их трудно

применимыми для малых промышленных предприятий и подтверждает актуальность проводимых исследований.

Несомненно, на общем этапе оценки экономической надежности нами может быть получено лишь условное представление о реальном положении малого промышленного предприятия, построенное на основании только его бухгалтерской отчетности. Однако хозяйственная деятельность не может быть описана только стоимостными параметрами его активов и пассивов: малое промышленное предприятие – это производственная система. Именно внутренние обороты помогают оценить качество осуществленных операций, исследовать притоки и оттоки имущества и источников для его формирования.

Следовательно, необходим еще один этап в рамках комплексной оценки экономической надежности малых промышленных предприятий – специальный. В его основе лежит изучение двух укрупненных подсистем (производственно - реализационной и управленческо - финансовой) с помощью подбора и расчета ряда прямых и обратных относительных коэффициентов.

Отметим, что в рамках производственно - реализационного массива должна быть рассмотрена основная деятельность хозяйствующего субъекта (процессы заготовления, производства, реализации продукции), а в управленческо - финансовом – прочая деятельность (организационные, финансовые процессы и др.). Таким образом, для их оценки будет использован следующий алгоритм:

1. Определение фактических значений по всем специальным показателям (F_{ij}^f), необходимым для оценки экономической надежности малого промышленного предприятия, где $i = \overline{1, n}$, n – количество выбранных промышленных предприятий; $j = \overline{1, m}$, m – количество анализируемых специальных показателей.

Заметим, что все m - показатели экономической надежности можно подразделить на две большие группы: прямые и обратные.

К прямым относят как показатели производственно - реализационной подсистемы (средняя общая производительность труда одного производственного работника; темп роста среднего однодневного оборота реализации продукции; рентабельности основных средств, запасов, продукции и продаж), так и показатели управленческо - финансовой подсистемы (рентабельность собственного капитала, заемного капитала; среднего потока наличности / долг; инвестиционной привлекательности; планирования; соответствия экологическим требованиям).

В составе обратных выделяют такие производственно - реализационные показатели, как длительность одного оборота основных средств (запасов) в рабочих днях; средняя материалоемкость продукции; стоимость проданной продукции; средний процент бракованной произведенной продукции, так и управленческо - финансовые показатели (длительность одного оборота кредиторской задолженности (дебиторской задолженности) в рабочих днях).

Таким образом, для правильной интерпретации результатов все фактические значения коэффициентов должны находиться в интервале $(0; +\infty)$, а для обратных показателей еще и быть дополнительно скорректированы: полученные величины необходимо вычесть из единицы. При наличии отрицательных значений устанавливается малое число, например, $1 \cdot 10^{-3}$.

2. Расчет нормативных значений по всем m - показателям, характеризующим специальную экономическую надежность малых промышленных предприятий.

2.1 Выявление наибольшей ($\max F_{ij}^f$; $j = \text{const}$, $i = \overline{1, n}$) и наименьшей ($\min F_{ij}^f$; $j = \text{const}$, $i = \overline{1, n}$) фактической величины по каждой группе m - показателей.

2.2 Определение интервала нормативных значений m - показателей, рассчитанных на основании статистических данных Высшей школы экономики [5] и Федеральной службы статистики с учетом подхода Л.Я. Аврашкова и Г.Ф. Графовой [1], В.П. Фомина и Ю.А. Татаровского [17].

Как и для обратных фактических значений m - показателей экономической надежности малого промышленного предприятия, их нормативные величины также должны быть дополнительно скорректированы и представлены как разница между единицей и полученным по данным статистики результатом.

2.2.1 Расчет нормативных значений m - показателей по каждому году анализируемого периода в соответствии с формулой (1):

$$O_{or} = \{O_1, O_2, \dots, O_m\} \quad (1)$$

где $O_1, O_2, \dots, O_m$ - годовые нормативные значения по каждому m - показателю экономической надежности малых промышленных предприятий.

2.2.2 Определение среднего нормативного интервала для каждого m - показателя с помощью сравнения полученных годовых величин за трехлетний период, как и для системы общих показателей.

В итоге, на основании статистических данных будут получены наибольшее ($\max O_{ij}; j=\text{const}, i = \overline{1, n}$) и наименьшее ($\min O_{ij}; j=\text{const}, i = \overline{1, n}$) значения, которые помогут выявить средний нормативный интервал, отраженный в формуле (2):

$$O_j = (\min O_{ij}; \max O_{ij}) \quad (2)$$

где O_j – совокупность нормативных величин по каждому m - показателю экономической надежности малых промышленных предприятий.

Условно для других m - показателей по причине отсутствия официальных статистических данных нормативной границей для их фактических значений будет следующий интервал – $O_j = [0; 1]$: чем ближе полученный результат к единице, тем выше оценка анализируемого коэффициента.

Для их дальнейшей корректировки воспользуемся элементами подходов В.Н. Кабанова [6] и А.Л. Колокина [7].

3. Расчет верхнего и нижнего нормативного значения m - показателей экономической надежности малого промышленного предприятия.

3.1 Верхнее нормативное значение ($\Pi_{i \text{ в н с}}$) будет вычисляться по каждому относительному показателю m - $\Pi_{i \text{ в н с}} = \max_j \{ \max_j F_{ij}^f; \max O_{ij} \}$, где $j=\text{const}, i = \overline{1, n}$.

3.2 Нижнее нормативное значение ($\Pi_{i \text{ н н с}}$) будет рассчитываться по тем же принципам - $\Pi_{i \text{ н н с}} = \min_j \{ \min_j F_{ij}^f; \min O_{ij} \}$, где $j=\text{const}, i = \overline{1, n}$.

4. Вычисление скорректированных фактических значений всех m - показателей (F_{ij}) в соответствии с формулой (3):

$$F_{ij} = \left[\frac{F_{ij}^f}{\Pi_{i \text{ в н с}}}; \frac{\Pi_{i \text{ н н с}}}{F_{ij}^f} \right] \quad (3)$$

Полученные значения F_{ij} не могут быть менее нуля и более единицы.

5. Расчет специальной экономической надежности малого промышленного предприятия по формуле средней геометрической (4).

$$\mathfrak{Z}_s = \sqrt[m]{\prod_{j=\overline{1, m}}^{i=\text{const}} F_{ij}^{a(b)}} \quad (4)$$

где $\mathfrak{Z}_s$ – итоговая величина специальной экономической надежности, определенная по каждому малому промышленному предприятию.

Выводы на основании полученных значений Ξ_s будут строиться также, как и для общей экономической надежности на основании шкал, отраженных в подходах В.Н. Кабанова[6], А.Л. Колокина[7], Р.А. Тимофеева [16], С.Н. Михайлова[15] и в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1 - Шкала оценки уровня специальной экономической надежности малого промышленного предприятия

Специальная экономическая надежность	
количественное значение	качественная оценка
[0,80 – 1,00]	максимальная
[0,60 – 0,80)	высокая
[0,40 – 0,60)	средняя
[0,20 – 0,40)	минимальная
(0 – 0,20)	критичная

По нашему мнению, в результате определения специальной экономической надежности, в отличие от общей, будет сформирована более точная оценка положения малого промышленного предприятия с позиции его внутренней структуры. Однако привлечение как учетных, так и внеучетных источников информации (включая создание собственных форм) увеличивает временные и трудовые затраты и требует наличия знаний и навыков в области проведения анализа экономической информации.

Несмотря на все это, расчет специальной экономической надежности необходим для руководства и собственников конкретного малого промышленного предприятия, для привлечения инвесторов и информирования его кредиторов. Он позволит отдельно рассмотреть производственную и управленческую деятельность при подведении итогов, выявить основные проблемные зоны и своевременно разработать меры для их решения.

Список использованной литературы:

1. Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. К вопросу о формировании нормативной базы для оценки финансово - экономического состояния предприятия // Аудитор. 2012. №11. С. 61 - 70.
2. Винокурова, С.А. Резервы повышения экономической надежности промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Винокурова Светлана Александровна. Саратов, 2004. 16 с.
3. Гостяев, Д.В. Механизм управления экономическим состоянием промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 / Гостяев Дмитрий Викторович. Москва, 2010. 27 с.
4. Егоров В.Н., Маринцев Д.А. Общая теория фирмы в контексте проблем экономической надёжности // Вестник Российского государственного торгово - экономического университета. 2009. №9. С. 34–38.
5. Единый архив экономических и социальных данных // Официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Режим доступа: <http://sophist.hse.ru/rstat/>
6. Кабанов В.Н., Стерхова Н.Г. Экономический анализ надежности инновационного развития регионов // Аудит и финансовый анализ. 2008. №3. С.225 – 244.
7. Колокин, А.Л. Оценка надежности экономической деятельности теплоэнергетического предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Колокин Андрей Леонидович. Нижний Новгород, 2004. 26 с.

8. Куликов, А.Л. Управление экономической надежностью хозяйственных систем: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Куликов Александр Леонидович. Нижний Новгород, 1998. 214 с.
9. Маринцев Д.А. Управление экономической надёжностью производственных систем // Казанская наука. 2014. №1. С. 74 – 76.
10. Маринцев Д.А. Актуальные проблемы теории фирмы в экономико - управленческой среде. М: Креативная экономика, 2013. 112 с.
11. Маринцев Д.А. Управление экономической надёжностью производственных систем // Казанская наука. 2014. №1. С. 74 – 76.
12. Маринцев Д.А. Экономическая надёжность промышленных предприятий (управленческий аспект) // Личность. Культура. Общество. 2012. Т. XIV. Вып.3. № 73–74. С. 238–241.
13. Маринцев Д.А., Разова Е.О. К проблеме управления надёжностью промышленных предприятий // Образование. Наука. Научные кадры. 2013. №4. С. 94–96.
14. Меркулова Е.Ю. Формирование индивидуальной финансовой нормативной модели управления экономической надёжностью производственных систем // Социально - экономические явления и процессы. 2011. №11. С. 134 - 141.
15. Михайлов С.Н. Методологические механизмы мониторинга функционирования и устойчивого развития хозяйственных образований в промышленности // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2011. №9. С.56 - 64.
16. Тимофеев Р.А., Кулиш С.М. Методика расчета экономической надежности предприятия // Вестник экономики, права и социологии. 2009. №2. С. 39 - 46.
17. Фомин В.П., Татаровский Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Экономический анализ. 2014. №4 (355). С. 11 - 19.

© Н.В. Жеглова, 2016

УДК 338

Л.Е.Зернова

Канд.экон.наук, доцент,

Институт экономики и менеджмента

Московский государственный университет дизайна и технологий

г. Москва, Российская Федерация

И.Талибов

Магистрант,

Институт экономики и менеджмента

Московский государственный университет дизайна и технологий

г. Москва, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Введенные финансовые санкции и экономическая нестабильность в экономике страны со всей очевидностью свидетельствуют о том, что кредитная политика во многих кредитных организациях должна быть более совершенной и эффективной [1, с. 98]. Коммерческие банки разрабатывают кредитную политику самостоятельно – на текущий период (год) и перспективу, вырабатывая тем самым определенную стратегию кредитования клиентов [2, с. 164]. Особенностью формирования кредитной политики в банковском секторе в

настоящий момент является то, что она у российских коммерческих банков основана на соблюдении нормативов, рассчитываемых по методикам Банка России, и это считается собственно управлением рисками. Однако в условиях экономической нестабильности и нарастания кризисных явлений в экономике нормативы могут меняться и смягчаться [3, с. 133]. В связи с этим необходимы конкретные предложения в части формирования кредитной политики, позволяющие реально оценивать риски, связанные с процессом кредитования в конкретном банке. Одна из основных задач в этой области - это достижение сбалансированности кредитной политики, обеспечивающей равновесие между спросом на кредитные ресурсы и источниками их обеспечения (предложением). Для решения поставленной задачи необходимо провести анализ существующих подходов к формированию кредитной политики коммерческих банков, выявить факторы, влияющие на сбалансированность кредитной политики, и на основе этого уточнить понятие «сбалансированная кредитная политика». Также необходимо определить этапы формирования кредитной политики банков в условиях экономической нестабильности.

Кредитные операции представляют собой один из основных видов услуг большинства коммерческих банков, предоставляемых юридическим и физическим лицам. Следовательно, кредитная политика – это инструмент и способ управления, а также совокупность управленческих решений, определяющих виды, условия, объемы и структуру кредитных операций, а также поведение банка на финансовом рынке. Анализ литературных источников показал, что кредитная политика часто недооценивается, хотя роль ее исключительно велика при определении направлений эффективности функционирования коммерческих банков и формировании взаимоотношений с субъектами рынка. Риски, оказывающие непосредственное влияние на сбалансированность кредитной политики, по нашему мнению, должны включать: риски, связанные с изменениями и колебаниями инфляции. Величину данного риска банки пытаются заложить в основу установления процентных ставок по кредитам, но это не всегда удается сделать из-за резких колебаний инфляции. Ведь необоснованное увеличение или уменьшение величины процентной ставки в этом случае приведет к потерям финансового результата, т.е. снижению доходов банка. Сбалансированная кредитная политика должна быть основана на реальном уровне инфляции.

Также при формировании сбалансированной кредитной политики необходимо учитывать изменения курсов основных видов валют, используемых в процессе кредитования и их реальные соотношения. Это дает возможность увеличивать либо уменьшать объемы кредитования в конкретных видах валют, либо устанавливать такие процентные ставки по кредитам, которые позволяли бы компенсировать финансовые потери для банка в результате падения курса иностранных валют.

На этой основе можно уточнить понятие сбалансированной кредитной политики коммерческого банка. Сбалансированная кредитная политика - это совокупность методов и инструментов управления в области кредитных операций, обеспечивающих состояние сбалансированности доходов и расходов банка, баланс спроса и предложения на кредитные ресурсы с учетом оценки кредитного риска на основе влияния ставки процента по кредитам, учитывающим уровень инфляции и курсы иностранных валют.

Список используемой литературы:

1.Зернова Л.Е., Фарзаниан М. Классификация санкций и рисков из - за введения санкций. Научный рецензируемый журнал «Инновационные технологии управления и права» - №3(10), Йошкар - Ола, 2014 – с.98 - 101.

2. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка. Сборник статей Международной научно - практической конференции «Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности», г.Уфа, 2015 – с.164 - 168.

3.Зернова Л.Е., Хао Х., Ачилов М. Анализ кредитной политики коммерческого банка для достижения его устойчивого развития. Государственное и муниципальное управление: современные проблемы, практика решений - №2, 2014 – с.132 - 139

© Л.Е. Зернова, И. Талибов, 2016

УДК 339.97

А.В. Зорин

студент 1 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

М.И. Филиппов

студент 1 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Аннотация

В работе рассмотрены основные аспекты деятельности таможенных органов. Представлены современное состояние и перспективные направления развития деятельности таможенных органов в рамках реализации Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года.

Ключевые слова

Таможенная служба, таможенные органы, таможенная деятельность, стратегия развития.

Таможенная служба России сегодня – государственный институт, охватывающий своей структурой и деятельностью всю территорию страны. Она стала неотъемлемой, жизненно необходимой частью экономической, правоохранительной системы нашего государства.

Таможенная деятельность довольно многопланова. В современном обществе таможенные органы осуществляют различные виды операций: организуют таможенное пространство, регулируют перемещение через таможенную границу товаров и транспортных средств; оказывают таможенные услуги, осуществляют таможенный контроль и др.

В настоящее время все больше внимания уделяется вопросам таможенной политики. От грамотного и принципиального ведения дел в этой сфере напрямую зависит как национальная безопасность, так и пополняемость федерального бюджета.

Очень важным направлением деятельности таможенных органов является работа по защите интеллектуальной собственности. Совершенствуется законодательная база, меняется организационная структура региональных таможенных управлений и таможен в части кадрового укрепления подразделений, занимающихся вопросами защиты прав интеллектуальной собственности.

В настоящее время завершена модернизация информационных систем таможенных органов. Главной целью были реформирование и модернизация таможенных органов путем:

- внедрения международных стандартов по обработке документации при таможенном контроле;
- повышения исполнительской дисциплины налогоплательщиков, то есть ухода от нелегальных схем минимизации платежей, связанных с таможенным оформлением товаров.

Отмечается позитивная тенденция в работе оперативных подразделений по выявлению преступлений. Деятельность таможенных органов в современных условиях предъявляет все более высокие требования к подбору и расстановке кадров, обеспечению профессионального и морально - этического уровней должностных лиц таможенных органов, в том числе с применением новых принципов кадровой политики. Основные усилия в кадровой работе направлены на кадровое обеспечение таможенных органов региона. Большое внимание уделяется профессиональной подготовке кадров.

Значительным шагом в развитии таможенных органов России стала «Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года», разработанная в целях осуществления мер, определенных ежегодным Посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, Программой социально - экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу и Прогноза долгосрочного социально - экономического развития РФ на период до 2030 года.

Необходимость разработки Стратегии обусловлена изменившимися приоритетами таможенной службы Российской Федерации. Основным стратегическим ориентиром таможенной службы Российской Федерации является обеспечение экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности Российской Федерации и содействие внешней торговле.[1] Таможенная служба Российской Федерации становится одним из важнейших инструментов улучшения эффективности внешней торговли, макроэкономической ситуации в целом. При этом фискальная функция таможенной службы Российской Федерации отодвигается в ряд прочих приоритетов.

Стратегия призвана обеспечить дальнейшее совершенствование инструментов таможенного администрирования и наиболее эффективное их использование при решении социально - экономических и политических задач государства.

В настоящее время таможенные органы России пока не в полной мере готовы обеспечить свою работу на уровне международных стандартов, так как не решен целый ряд ключевых, системных проблем, без устранения которых невозможно поднять на качественно новый уровень работу таможенных органов и повысить эффективность

деятельности службы в целом. Должны быть найдены новые пути решения устаревших проблем, определены этапы их реализации.

Изменение ситуации в таможенной сфере – это не только наведение порядка в самой таможне. Это возможность готовить и принимать грамотные и своевременные управленческие решения в деятельности таможенных органов.

В настоящее время таможенная служба России находится на этапе общего подъема и совершенствования. Закончился период интенсивного роста численности работников таможенной службы, ведь эффективность работы таможенной службы определяется не только численным составом, но и в значительной мере качеством работы всех его подразделений.

Оптимальное решение задач принятия управленческих решений, организации планов дальнейшего развития, прогноза путей развития невозможно без проведения оценки деятельности всей системы в целом, анализа соответствия результатов работы с поставленными целями.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года. – Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?id=17220&Itemid=2375&option=com_content&view=article
2. www.economy.gov.ru – Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации

© А.В. Зорин, М.И. Филиппов, 2016

УДК 338.45.01

О.Е. Иванова

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА

г. Кострома, Российская Федерация

М.А. Козлова

к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА

г. Кострома, Российская Федерация

МЕТОДИКА КОГНИТИВНОГО АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Основным направлением современной теории поддержки и принятия управленческих решений выступает когнитивное моделирование при исследовании управления слабоструктурированных систем и ситуаций. Технология когнитивного моделирования заключается в том, чтобы на основе когнитивной карты с помощью когнитивных моделей определить возможные и рациональные пути развития ситуаций с целью нахождения оптимального варианта развития ситуации. Когнитивная карта ситуации представляет

собой ориентированный взвешенный граф, в котором вершины взаимнооднозначно соответствуют базисным факторам ситуации, в значениях которых описываются происходящие процессы в ситуации, а также определяются взаимосвязи между факторами путём рассмотрения причинно - следственных цепочек, описывающих влияние каждого фактора на другие концепты [4].

Когнитивный анализ управления затратами промышленного сектора экономики и идентификация проблемы предлагается разбить на этапы, проиллюстрированные на рисунке 1. Моделирование управление затратами промышленного сектора экономики основано на сценарном подходе. Сценарий – это совокупность тенденций, характеризующих ситуацию в настоящий момент, желаемых целей развития базовых факторов, комплекса управляющих воздействий на развитие ситуации и системы наблюдаемых групп затрат, иллюстрирующих поведение процессов.

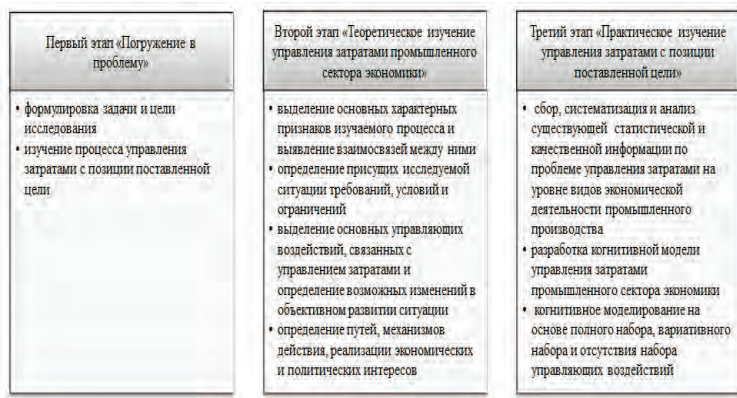


Рисунок 1 – Этапы когнитивного анализа управления затратами промышленного сектора

Сценарий предполагается моделировать в трёх направлениях с учётом стабильной или нестабильной внешней среды:

1. Прогноз развития ситуации с полным набором управляющих воздействий;
2. Прогноз развития ситуации с вариативным набором управляющих воздействий:
 - ✓ высокозатратными управляющими воздействиями;
 - ✓ среднезатратными управляющими воздействиями;
 - ✓ низкозатратными управляющими воздействиями.
3. Прогноз развития ситуации с отсутствием управляющих воздействий.

Когнитивная карта отображает лишь факт наличия влияний факторов друг на друга. Для разработки когнитивной карты управления затратами промышленного сектора экономики необходимо определить список концептов, рейтинг их важности и выбор дуг, знаков при построении знакового графа (положительное, отрицательное, нулевое). В качестве ключевых концептов, описывающих данный механизм управления затратами, для его качественного анализа, рекомендуется рассмотреть следующий набор управляющих воздействий:

- ✓ исследования и разработки (VB_1);
- ✓ производственное проектирование (VB_2);
- ✓ приобретение машин и оборудования (VB_3);

- ✓ приобретение новых технологий (прав на патенты, лицензий) (VB_4);
- ✓ проведение природоохранных мероприятий (VB_5);
- ✓ внедрение новых или значительно измененных организационных структур (VB_6);
- ✓ внедрение систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих (VB_7);
- ✓ реализация корпоративных структур (VB_8);
- ✓ реализация мер по развитию персонала (VB_9);
- ✓ применение систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг (VB_{10});
- ✓ создание новых форм стратегических альянсов, партнерств с потребителями продукции, поставщиками (VB_{11});
- ✓ применение аутсорсинговых услуг (VB_{12});
- ✓ применение ценовых стратегий при продаже товаров, работ, услуг (VB_{13});
- ✓ расширение состава потребителей и рынков сбыта (VB_{14});
- ✓ внедрение изменений в дизайн товаров, работ, услуг (VB_{15}).

В качестве объектов управления предлагается выделить следующие группы затрат:

- ✓ затраты на топливоно - энергетические ресурсы (T_1);
- ✓ затраты на амортизацию (T_2);
- ✓ затраты на процессные инновации (T_3);
- ✓ экологические затраты (T_4);
- ✓ затраты на сырье (T_5);
- ✓ затраты на продуктовые инновации (T_6);
- ✓ затраты на выполнение служебных поручений (O_1);
- ✓ представительские расходы (O_2);
- ✓ затраты на организационные инновации (O_3);
- ✓ заработная плата с отчислениями на социальное обеспечение (O_4);
- ✓ затраты на обучение (O_5);
- ✓ затраты на жилье (O_6);
- ✓ затраты на соцзащиту (O_7);
- ✓ затраты на рекламу (M_1);
- ✓ затраты на оплату услуг сторонних организаций (M_2);
- ✓ затраты на маркетинговые инновации (M_3).

В качестве параметров, описывающих базовые факторы состояния развития промышленного производства, рассматривались следующие целевые факторы:

- ✓ среднегодовая стоимость основных средств ($ПФ_1$);
- ✓ выпуск товаров, работ, услуг промышленного производства ($ПФ_2$);
- ✓ экспорт промышленных товаров из РФ ($ПФ_3$);
- ✓ импорт промышленных товаров в РФ ($ПФ_4$);
- ✓ коэффициент воздействия на окружающую среду ($ПФ_5$);
- ✓ среднегодовая численность работников организаций ($ТФ_1$);
- ✓ среднемесячная заработная плата работников организаций ($ТФ_2$);
- ✓ число предприятий и организаций промышленности ($ТФ_3$);
- ✓ среднегодовая продолжительность рабочего времени ($ТФ_4$);
- ✓ коэффициент условий труда и отдыха ($ТФ_5$);
- ✓ инновационные товары, работы, услуги ($ИФ_1$);
- ✓ выручка от продажи товаров, работ, услуг организаций промышленности ($ФФ_1$);
- ✓ оборотные активы организаций промышленности ($ФФ_2$);
- ✓ дебиторская задолженность организаций промышленности ($ФФ_3$);
- ✓ кредиторская задолженность организаций промышленности ($ФФ_4$).

Построена когнитивная карта управления затратами промышленного сектора экономики в виде знакового графа, в которой вершинами ставятся базисные процессы и характеризующие их параметры, а ребрами – знаки («+» или «-»). В данной модели когнитивная карта отражает субъективные представления управления затратами промышленного сектора экономики, связанной с функционированием и развитием структурированной системы.

Анализируя рисунок 2, а именно причинно – следственные цепочки, можно перейти к следующему выводу: внедрение технологий с применением современных энергосберегающих решений, модернизация технологического оборудования с целью улучшения технико - экономических эксплуатационных характеристик, разработка и освоение ключевых технологических производств позволят обновить материальную техническую базу промышленного производства и увеличить выпуск товаров, работ, услуг. Разработка базовых образцов, создание конструкций и организация промышленного производства комплектующих изделий, разработка предложений по реализации пилотных проектов, сохранение системы двухсторонних международных соглашений, углубление интеграционных процессов с зарубежными странами, обеспечение баланса импортеров и экспортеров будут способствовать развитию инвестиционной деятельности промышленных организаций, развивать рыночную инфраструктуру и снижать импортозависимость производства [1].

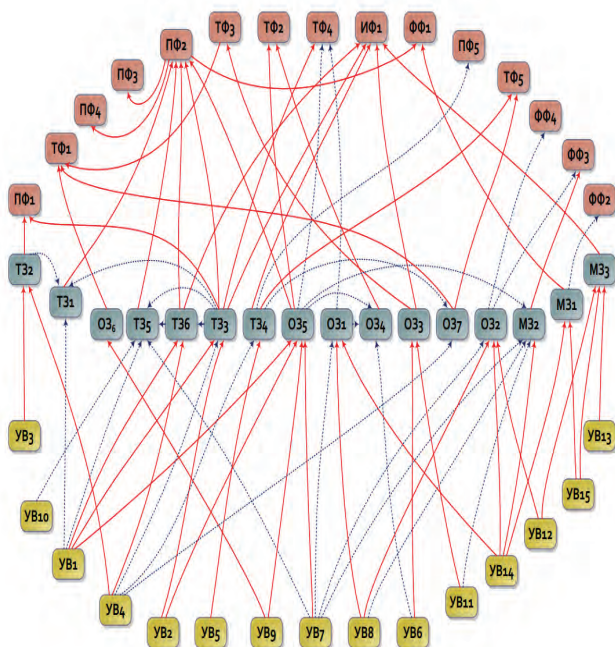


Рисунок 2 – Когнитивная карта управления затратами
промышленного сектора экономики

(условные обозначения: положительная связь $\rightarrow$ «+»; отрицательная связь $\rightarrow$ «-»)

Реализация мер по развитию персонала и модернизация производства в целях ликвидации рабочих мест с вредными и опасными условиями труда снизят нехватку рабочей силы, профессиональную непригодность и повысят индекс условий труда и отдыха. Разработка и освоение прогрессивных технологий, модульных и гибких технологических систем по производству конкурентоспособной и наукоемкой продукции, переход к ресурсосберегающим технологиям, использование форм частно – государственного партнерства на базе технологических платформ повысят долю инновационной продукции в общем объеме выпуска товаров, работ, услуг промышленного производства [3, 4].

Список использованной литературы:

1. Абрашкин М.С. Государственное регулирование деятельности наукоёмких промышленных предприятий в условиях перехода экономики на инновационный путь развития. [Текст] / М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т. 21. № 4. – С. 121 - 128.
2. Иванова О.Е. Структуризация информации развития промышленного сектора экономики для управления затратами [Текст] / О.Е. Иванова, М.А. Козлова // Интернет - журнал «Науковедение» – 2014. - № 4. - С. 50.
3. Иванова О.Е. Анализ и прогноз развития промышленного сектора России [Текст] / О.Е. Иванова // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – № 10 (28). – С. 88 - 91
4. Максимов В.И. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений [Текст] / В.И. Максимов, Е.К. Корноушенко, С.В. Качаев. – М.: Институт управления проблем управления РАН, 2007. – 248 с.

© О.Е. Иванова, 2016

© М.А. Козлова, 2016

УДК33

М. Е.Иорш, Д. В.Караваяев, студенты, 4 курс института
«Коммерции, маркетинга и сервиса»,
направления «Менеджмент», профиля «Логистика»
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»,
Россия, Самара
Научный руководитель: Н.П.Карпова, д.э.н., доцент,
профессор кафедры маркетинга и логистики
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

ИННОВАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА В РОССИИ

В основе развития инновационного типа экономики лежит целенаправленный поиск нового, реализация нововведений в сфере науки, что повышает эффективное функционирование производства. Сегодня с учетом больших возможностей науки и

техники, глобальной компьютеризации, высочайших технологий инновации - это главный вектор в развитии современной цивилизации.

Одним из основных свойств инноваций можно считать научно - техническую новизну, которая в свою очередь оценивается не только по технологическим параметрам, но и с рыночных позиций. Инновации и различные нововведения присутствуют не только в разработке чего - то нового, но и в области управления, финансов, логистики, маркетинга, информации, что подтверждает всеобъемлющий характер инноваций.

Очень часто инновационную логистику рассматривают в числе понятий интеграции, глобализации и интернационализации. Инновационная логистика идет по пути повышения уровня управления логистическими процессами в связи с применением различных инноваций, направленных на улучшение качества обслуживания потребителей, рост эффективности логистических процессов и снижение различных издержек. Из данного направления логистики вытекают такие задачи:

- исследование и разработка новых идей в области стратегического управления и управления потоковыми процессами путем применения научных достижений;
- использование мирового опыта в области логистики, в изучении инновационной деятельности с учетом всех экономических особенностей многих стран;
- разработка методического механизма использования инновационного фонда в области логистики;
- подготовка различных программ на основе методов, системных алгоритмов, стандартов для логистических структур, включая создание новых логистических систем;
- внедрение новообразований логистических систем различных назначений путем их поэтапного формирования.

Российская экономика переживает непростой период и требует выхода из сложившейся экономической ситуации. Одним из путей, как показывает мировой опыт, является применение методов инновационной логистики в управлении логистических систем.

В нашей стране развитие логистики идет не в таком быстром темпе, как, например, в США. У нас существует необходимость в разработке логистических методов. Опыт других стран свидетельствует о том, что развитие каких - либо нововведений связано, в первую очередь, с рядом условий: с высоким уровнем развития технологий, благоприятной обстановкой в политической среде и т.д. На пути развития логистики в России существуют следующие трудности:

- сложная обстановка в экономике;
- отставание в развитии отечественной экономики;
- плохие дороги, изношенная транспортная инфраструктура;
- напряженная социальная обстановка в обществе;
- недостаточный уровень развития производственной и технологической базы;
- сложность развития промышленности в определенных отраслях.

Для внедрения инноваций всегда требуется какая то база – инновационный потенциал. Поэтому исследования, как этап, важен. Он обеспечивает накопление и обновление определённых разработок и технологий, которые поддерживают данную деятельность на нужном уровне.

Главным инвестиционным источником государства для научных коллективов на данном этапе выступают ресурсы бюджета, идущие через Министерство науки на

финансирование исследований, проводимых в Российской академии наук, государственных научных центрах и других, так и через Российский фонд фундаментальных исследований, который больше относится к инновационной деятельности.

На данный момент России нужно в большей степени полагаться на опыт зарубежных государств по реализации мер поддержки инновационных процессов в экономике, что позволит сформировать отечественную систему стимулирования инновационной деятельности. Эффективность данной деятельности зависит от нескольких факторов. Это действенность какого – либо результата, получаемого в ходе инвестирования всех ресурсов (финансовых, материальных, исследовательских, человеческих) в новую технологию или разработку.

В последнее время было принято достаточно большое количество документов на уровне федеральной и региональной власти по развитию инновационных систем но, к сожалению, их внедрение пока еще не принесло своих плодов. Есть статистические данные, о том что: «удельный вес промышленных предприятий, которые осуществляют технологические инновации в России не превышает 10 % ; удельный вес инновационной продукции в общем объеме произведенной предприятиями продукции в среднем составляет менее 5 % ; удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме произведенной предприятиями продукции составляет менее 2 % »

Например, в нашей стране в рамках развития логистической инфраструктуры основное внимание уделялось складской логистике, что привело к созданию огромных логистических комплексов. Западные же страны в это время направляли все свои усилия на модернизацию транспортной логистики, что, по словам многих зарубежных специалистов, оказалось эффективней, поскольку в снижении стоимости логистических услуг, главным является минимальное время хранения продукции на складах и процесс погрузки и разгрузки.

В настоящее время в нашей стране предпринимаются попытки внедрения информационных технологий в логистической системе, что ускоряет получение и обработку данных.

Инновационная логистика на практике дает мощный толчок к повышению конкурентоспособности организаций и выпускаемой ими продукции. Инновационная логистика для многих отраслей производства является важным фактором и фундаментом в наращивании экономического потенциала нашей страны.

Библиографический список

1. Карпова, Н.П. Управление параметрами ресурсов и процессов снабжения на логистических принципах [Текст] : монография / Н.П. Карпова. - Самара : Изд. - во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. - 172 с.

2. Карпова, Н.П. Инфраструктура логистических процессов [Текст] / Н.П. Карпова // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. - Самара, 2011. - № 3 (77). - С. 26 - 29.

© М. Е.Иорш, Д. В.Караваяев, 2016

К ВОПРОСУ О ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

На сегодняшний день, в экономике каждой страны есть такая составляющая, которая не укладывается в сложившиеся и узаконенные представления о норме. Но до сих пор не устоялась терминология, характеризующая эту составляющую. До настоящего времени не существует единого понятия «теневая экономика», причем данный термин трактуется по-разному как в разных странах, так и разными авторами, что, в общем - то, естественно. К определению сущности «теневой экономики» - термина получившего в последнее время широкое распространение, имеется большое число подходов.

Теневая экономика напрямую связана с уклонением от уплаты налогов, которое стало характерным для многих российских предпринимателей. Пытаясь избежать дополнительного налогового бремени, растущего в связи с увеличением потребности государства в финансовых ресурсах, хозяйствующие субъекты (как юридические, так и физические лица) применяют разнообразные способы и схемы уклонения от налогообложения.

Теневая экономика как совокупность неучтенных и противоправных видов хозяйственной деятельности включает такие сегменты, как неформальная, криминальная и фиктивная экономика.

Неформальная экономика («серый рынок») — в принципе законные экономические операции, масштаб которых скрывается или занижается хозяйствующими субъектами, как, например, трудовой наем без оформления, нерегистрируемые ремонтно - строительные работы, репетиторство, сдача в аренду недвижимости и другие способы уклонения от налогов.

Криминальная экономика («черный рынок») — экономическая деятельность, запрещенная законом в любой экономической системе и в подавляющем большинстве стран: наркобизнес, контрабанда, проституция, рэкет и др.

Фиктивная экономика - предоставление взяток, индивидуальных льгот и субсидий на основе организованных коррупционных связей.

Основными причинами существования и роста теневой экономики являются:

Государственное вмешательство в экономику. Считается, что удельный вес теневого сектора прямо зависит от степени государственного регулирования, тяжести налогового бремени и эффективности налогового администрирования, а также от масштабов коррупции и организованной преступности. Уход в «тень» нередко вызывается громоздким бюрократическим механизмом регистрации бизнеса (так, в конце 90 - х гг. для регистрации фирмы в России было необходимо получить согласие 54 инстанций, а в Финляндии — 5). Другой причиной является нежелание или невозможность уплаты чрезмерно высоких, по

мнению экономических агентов. налогов. Так, в России во второй половине 90 - х гг. фирмы при соблюдении законов должны были уплачивать в виде налогов свыше половины вновь созданной стоимости, что для начинающих предпринимателей было особенно нетерпимо в условиях «первоначального накопления капитала». Уклонению от налогов способствовала и слабость налогового администрирования. Фирмы могли получить индивидуальные налоговые льготы или погашать свои обязательства перед государством «по договоренности», т.е. платили столько, сколько считали нужным. Характеризуя причины существования теневой экономики, следует учитывать национальную специфику, например уходящую в далекое прошлое традицию недоверия государству в Италии.

Кризисное или депрессивное состояние национальной экономики, которое влечет за собой рост безработицы и снижение жизненного уровня широких слоев населения. Часть пострадавшего от кризиса населения пытается заняться малым предпринимательством, но при наличии высоких административных барьеров (установленных властями правил, соблюдение которых выступает обязательным условием ведения хозяйственной деятельности, например получения лицензии на занятие данным видом бизнеса) и других транзакционных издержек при входе на рынок эти предприниматели вынуждены вступать в теневые отношения, например вести свое дело без официальной регистрации.

Что касается функций теневой экономики, то теневая некриминальная экономика выполняет в рыночной и особенно переходной экономике следующие функции:

Стабилизирующая

Неофициальная («серая») экономика позволяет повысить конкурентоспособность товаров и услуг, поскольку экономит на налоговых изъятиях. Доходы от теневой деятельности, не облагаемые налогами, позволяют повысить жизненный уровень вовлеченных в нее слоев населения. В переходной Экономике России 90 - х гг. теневые некриминальные доходы, включая не учитываемую официально заработную плату «в конверте», были, по меньшей мере, сопоставимы по величине с легальной заработной платой. Создавая новые рабочие места и источники доходов, неофициальная экономика выполняет, особенно в условиях экономического кризиса, функцию социального стабилизатора, сглаживает чрезмерное неравенство доходов, уменьшает социальное напряжение в обществе.

Дестабилизирующая

Криминализация хозяйственной деятельности создает серьезную угрозу стабильности общества. Массовое уклонение от уплаты налогов порождает хронический бюджетный кризис, что и произошло в России во второй половине 90 - х гг. и явилось одной из главных причин финансового кризиса 1998 г. Теневой сектор в своей некриминальной части нередко характеризуется низким техническим уровнем, что ведет к деqualификации занятой в нем рабочей силы (например, когда на ремонтно - строительных работах были заняты высококвалифицированные инженеры и рабочие, чьи специальности не были востребованы в новых условиях).

Существуют четыре основных подхода оценки масштабов теневой экономики:

Монетаристский: исходит из допущения, что в теневой экономике расчеты ведутся исключительно наличными, главным образом крупными купюрами. Поэтому в соответствии с этим подходом показателями роста теневой экономики считается повышение удельного веса наличных денег в денежном агрегате M2 и доли банкноте

высоким номиналом в общем объеме денежного обращения. На основе этого подхода власти СССР провели в январе 1991 г. денежную реформу, включавшую обмен крупных по номиналу банкнот в трехдневный срок в целях изъятия таким путем нелегальных капиталов;

«Палермо» (итальянский метод) основан на сравнении величины заявленного дохода с объемом покупок товаров и получения платных услуг в масштабах страны или региона, а также отдельных лиц. Отсюда стремление властей, в том числе и в России в конце 90 - х гг., установить контроль над крупными покупками (например, недвижимости, драгоценностей, акций и др.);

Анализ занятости позволяет предположить, что сохраняющийся длительное время высокий уровень незарегистрированной безработицы свидетельствует о наличии широких возможностей для занятости в теневом секторе;

Метод технологических коэффициентов заключается в сопоставлении данных о динамике потребления электроэнергии и представленных в официальные органы сведений о производстве товаров и оказании услуг. В России в 90 - х гг. декларируемое производство товаров и услуг снизилось более чем на 40 % , а потребление электроэнергии — всего лишь на 25 % , что косвенно указывало на рост теневого сектора.

По данным федеральной службы государственной статистики численность экономически активного населения в августе 2015г. составила 77,4 млн. человек, или 53 % от общей численности населения страны, в их числе 73,3 млн.человек, или 94,7 % экономически активного населения были заняты в экономике и 4,1 млн.человек (5,3 %) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные). В государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 1 млн. человек.

Теневая экономика и ее легализация составляют не только резерв расширения налогооблагаемой базы. Это, с одной стороны, сфера выживания значительной части населения, а с другой — мощный фактор торможения социально - экономического развития, общественно - политической нестабильности, нравственной деградации общества. Необходимо на научной основе разработать и реализовать кардинальные меры в этой области, определить долгосрочные цели и этапы легализации теневой экономики, принять федеральную и региональные государственные целевые программы. Только тогда удастся найти адекватный ответ на самый опасный, по нашему мнению, вызов современности — широкое распространение теневой экономики в России и ее регионах.

Список использованной литературы:

1. Кайтмазов В.А. Особенности инвестиционной политики в РСО - Алания // В сборнике: Экономика России в условиях глобализации: вызовы и возможности развития Сборник научных трудов по материалам международной научной конференции (в рамках VI Международного научного студенческого конгресса на тему: "Гражданское общество России: становление и пути развития"). 2015. С. 57 - 62.

2. Khadartseva L.S., Dzilikhova L.F. Realization of individual approach to the teaching of foreign languages in the nonlinguistic high school // Наука и человечество. 2014. Т. 4. № 2. С. 106 - 112.

3. Khadartseva L., Kaytmazov V. Social media in business // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2014. № 61. С. 191 - 195.

4. Санакоева Д.К., Кайтмазов В.А. Некоторые аспекты развития инвестиционной деятельности в РФ // В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд Международная научно - практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 173 - 183.

5. Тогузова И.З., Кайтмазов В.А. Влияние санкций на социально - экономическое развитие России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 - 1 (59 - 1). С. 69 - 71.

6. Тогузова И.З., Кайтмазов В.А. Роль международных резервов в проведении денежно - кредитной политики // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 358.

© В.А.Кайтмазов, К.В.Гуткаева, 2016

УДК 33

Ю.А. Калининчева

Магистрант, 2 - й курс, Кафедра Финансы и кредит
Южный Федеральный Университет
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

А.А. Калининчев

Магистрант, 2 - й курс, Кафедра Финансы и кредит
Южный Федеральный Университет
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Ипотечное кредитование развито во всех странах с рыночной экономикой и является существенным фактором их экономического и социального развития. В настоящее время в большинстве стран мира покупка жилья за счет заемных (кредитных) средств стала одним из основных способов решения жилищной проблемы граждан и важнейшей сферой экономической деятельности. Именно положительный опыт развитых и некоторых развивающихся стран показывает универсальность ипотечного кредитования, который посредством повышения доступности жилья для основной части населения способствует снижению общественной напряженности и росту благосостояния граждан, а также стимулирует адекватное функционирование жилищного строительства и смежных со строительством отраслей реального сектора экономики, активизирует работу банковской системы и фондового рынка, замедляет инфляционные процессы, повышает инвестиционную активность, а также социальную и экономическую стабильность общества. Создание надежной и эффективной системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования, а также расширение объема российского рынка ипотечного кредитования зависят от многочисленных факторов, наиболее важными из которых являются наличие эффективно работающей законодательной, нормативной и правовой базы, платежеспособного спроса граждан на долгосрочные ипотечные кредиты, степень доступности ипотечных кредитов для населения, имеющего стабильную занятость и доход,

состояние и динамичность развития рынка жилья, строительного комплекса, а также уровень развития и гибкости банковской системы страны в целом.

Всего за 9 месяцев 2015 года выдано 461,2 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 761,8 млрд рублей, что ниже уровня января - сентября 2014 года на 38 % в стоимостном и 35 % в количественном выражении. Объемы выдачи ипотеки в январе - сентябре 2015 года демонстрировали меньшую глубину падения по сравнению с необеспеченными кредитами физическим лицам. Кроме того, ипотечные кредиты остаются более качественным активом по сравнению с другими потребительскими кредитами: по данным Банка России, на 1 октября 2015 года доля ипотечных ссуд со сроком задержки платежей более 90 дней составляет 2,9 % по сравнению с 15,1 % по иным ссудам населению. Во многом рост доли просроченных ипотечных кредитов связан с курсовой переоценкой задолженности по ипотечным кредитам в иностранной валюте, просроченные платежи по которым достигли 18,4 % всей задолженности в иностранной валюте.

Средневзвешенная ставка по выданным в сентябре ипотечным жилищным кредитам составила 13,1 % . Напомним, что в феврале и марте 2015 года, когда банки предлагали наиболее высокие ставки по ипотечным кредитам в 2015 году, ставка выдачи достигала 14,7 % . Несмотря на высокую доходность ценных бумаг на российском рынке капитала, на рынке жилищных ипотечных ценных бумаг (далее – ИЦБ) за первые десять месяцев 2015 года состоялось 15 выпусков ИЦБ на общую сумму в 64,3 млрд рублей. Средневзвешенная ставка старшего транша по ипотечным ценным бумагам за десять месяцев 2015 года увеличилась и составила 10,2 % (9,2 % за аналогичный период 2014 года). При этом показатели стоимости фондирования в этот период находились на достаточно высоких уровнях. В частности, средняя ставка для банковских заимствований Mosprime 6m составила 14,3 % , а 5 - летних ОФЗ – 11,9 % . Такая низкая ставка по жилищным ИЦБ во многом обусловлена реализацией программ АО «АИЖК» по развитию рынка ипотечных ценных бумаг. По данным Росреестра, за 9 месяцев 2015 года общее количество зарегистрированных прав собственности на основании договоров купли - продажи и договоров долевого участия снизилось на 13 % . Основной причиной сокращения количества сделок с жильем стало снижение спроса, в том числе на ипотечные кредиты: количество сделок с ипотекой за 9 месяцев 2015 года сократилось на 23 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, а без ипотеки – на 8,5 % . Как следствие, снизилась и доля сделок с ипотекой - до уровня в 23,5 % . По мере завершения строительства объектов высокой степени готовности темпы роста ввода жилья замедляются.

В условиях ограниченного спроса цены на жилье впервые за последние 5 лет стали снижаться: за апрель – сентябрь 2015 года номинальная стоимость жилья снизилась на 2,1 % к I кварталу 2015 года. Реальные цены (за вычетом инфляции) снижаются уже почти 3 года, причем за 9 месяцев 2015 года они сократились на 11,2 % . Наметившееся восстановление рынка ипотечного кредитования в сочетании с замедлением общего роста цен способствует оживлению спроса на ставшее более доступным жилье. Ввиду продолжения влияния внешних факторов на экономику страны не стоит ожидать повторения рекордов 2014 года. Вместе с тем, улучшение ситуации с фондированием и реализация программы субсидирования ипотечных кредитов на новостройки будут способствовать началу восстановления рынка ипотеки и жилищного строительства. Снижение реальных доходов населения в условиях высокой закредитованности может

привести к трудностям с обслуживанием кредитов и, как следствие, росту вероятности дефолтов по кредитам. Кроме того, росту кредитных рисков способствует и сокращение возможностей заемщиков рефинансировать ранее взятые кредиты.

© Ю.А. Калиничева, 2016

© А.А. Калиничев, 2016

УДК 33

Ю.А. Калиничева

Магистрант, 2 - й курс, Кафедра Финансы и кредит
Южный Федеральный Университет
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

А.А. Калиничев

Магистрант, 2 - й курс, Кафедра Финансы и кредит
Южный Федеральный Университет
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ЖИЛИЩНЫЙ РЫНОК И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА

Важной и значимой задачей современного российского общества является разработка социально - политической и экономической программы по выходу страны на общемировые параметры уровня и качества жизни населения, где одним из наиболее глобальных вопросов является организация ликвидного рынка жилой недвижимости, а также достижение высокого уровня жизни граждан. Именно от величины этих параметров зависит конкурентоспособность страны в мирохозяйственном пространстве. Без развитого рынка жилой и не жилой недвижимости, а также эффективно отработанного механизма строительства и ввода в эксплуатацию новых объектов практически невозможно функционирование рыночной системы.

Решение жилищной проблемы граждан, улучшение их жилищно - бытовых условий и удовлетворение потребности населения в жилье - это основные и наиболее важные предпосылки достижения стабильности в любой стране, а также устойчивого социально - экономического и политического развития государства. От решения данной задачи зависят не только бизнес интересы, но и вопросы общего реального благосостояния населения, его моральное и физическое самочувствие, трудоспособность, социализация молодежи, уровень индивидуально - экономической активности, мотивация и политический настрой и в целом степень общей социальной напряженности.

Будучи составным элементом национального богатства и существенным источником пополнения государственного бюджета, жилье обладает определенной особенностью: оно является благом длительного пользования, имеющим достаточно высокую стоимость и длительный цикл воспроизводства. Это благо в условиях рыночной экономики становится важнейшим фактором стимулирования потребления и аккумуляции денежных ресурсов,

выступающих в роли сбережений населения, а следовательно, фактором формирования инвестиционных ресурсов.

Важно отметить, что строительство жилья имеет в экономике значительный мультипликативный эффект в результате своего участия в создании и совершенствовании основных фондов производственного и непроизводственного назначения для отраслей национальной экономики, оказывает существенное влияние на инвестиционный климат, стимулирует рост потребления иных товаров длительного пользования и развитие смежных отраслей (промышленность строительных материалов, дорожное строительство, объекты инфраструктуры и т.д.), прямо или косвенно участвующих в создании и обеспечении функционирования жилого фонда и всего жилищного рынка.

Становление и развитие жилищного рынка в России длительное время отставало от других рынков, а именно от товарного и финансового, что в определенной степени явилось положительным моментом, так как создание необходимой финансовой базы предопределило направление финансовых ресурсов на жилищный рынок.

По данным Росреестра, за 9 месяцев 2015 года общее количество зарегистрированных прав собственности на основании договоров купли - продажи и договоров долевого участия снизилось на 13 % . Основной причиной сокращения количества сделок с жильем стало снижение спроса, в том числе на ипотечные кредиты: количество сделок с ипотекой за 9 месяцев 2015 года сократилось на 23 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, а без ипотеки – на 8,5 % . Как следствие, снизилась и доля сделок с ипотекой - до уровня в 23,5 % .

В структуре ввода жилья по итогам 9 месяцев 2015 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года значимых изменений не произошло: доля жилья, построенного населением за свой счет и с помощью кредитов (индивидуальное жилищное строительство), составила 46 % , построенных юридическими лицами за счет средств федерального бюджета – 1 % , построенных юридическими лицами за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 1 % , построенных юридическими лицами за свой счет и с привлечением денежных средств населения – 51 % . При этом рост объемов строительства жилья по итогам 9 месяцев 2015 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года происходил в равной степени как за счет индивидуального, так и за счет индустриального жилищного строительства. Опережающие показатели жилищного строительства. Следует отметить продолжающуюся негативную тенденцию сокращения объемов работ и кредитования в строительном секторе: уже на протяжении более двух лет продолжается снижение объемов выполненных строительных работ (в сопоставимых ценах), а объемы кредитования (в сопоставимых ценах) снижаются уже 1,5 года. Хотя на эти показатели существенное влияние оказывает реализация масштабных проектов нежилого строительства (например, завершившиеся стройки в рамках подготовки к Олимпиаде 2014 г.), такая негативная динамика также свидетельствует о возможном сохранении тенденции к снижению объемов жилищного строительства в ближайшие годы.

О возможности продолжения сокращения объемов жилищного строительства свидетельствует и снижающееся уже три квартала количество регистрируемых договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов: - 19 % за 9 месяцев 2015 года по

сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Такое снижение является следствием сокращения спроса на ипотечные кредиты.

© Ю.А. Калининчева, 2016

© А.А. Калининчев, 2016

УДК 33

Ю.А. Калининчева

Магистрант, 2 - й курс, Кафедра Финансы и кредит

Южный Федеральный Университет

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

А.А. Калининчев

Магистрант, 2 - й курс, Кафедра Финансы и кредит

Южный Федеральный Университет

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

На процесс формирования финансовых ресурсов оказывают влияние различные факторы. основополагающим фактором выступает уровень денежных доходов населения, обусловленный, в свою очередь, социально - экономической стабильностью государства. В этом случае повышается роль государства в поддержке тех граждан, доходы которых не позволяют им участвовать в кредитных отношениях. Такая помощь может осуществляться посредством предоставления субсидий и использования других финансовых инструментов. Еще одним существенным фактором, определяющим доступность кредита для населения, является уровень процентной ставки по кредиту, обусловленный стоимостью привлечения финансовых ресурсов, зачастую сокращающей возможности развития ипотечного кредитования. Кроме того, доступность кредита во многом зависит от уровня цен на жилищном рынке. Снижение стоимости жилья повышает доступность кредита для населения за счет уменьшения долговой нагрузки, т.е. величины кредита.

Вместе с тем, нарушение основного соотношения рыночной экономики "спрос - предложение" может привести к негативным последствиям. В частности, касательно ипотечного кредитования, необходимо отметить, что опережающие темпы роста кредитных вливаний при неадекватном увеличении объемов жилищного строительства обуславливают рост стоимости жилья. Несмотря на неоднородность и разнонаправленность рассмотренных факто - ров, все они затрагивают финансовые аспекты ипотечного жилищного кредитования и обуславливают необходимость формирования целостного механизма их решения. Функционирование такого механизма должно быть направлено на повышение доступности кредита для населения и создание эффективной и надежной системы финансирования ипотечного жилищного кредитования.

Механизм формирования финансовых ресурсов сложной системы, какой и является система ипотечного кредитования, должен базироваться на согласованной совокупности

целей, задач, критериев и на взаимодействии его элементов как внутри механизма, так и с внешней средой. При значительном количестве работ, посвященных развитию ипотечного жилищного кредитования, остаются недостаточно проработанными вопросы механизма формирования финансовых ресурсов ипотечного жилищного кредитования: отсутствует понимание его сущности и состава, не выработано четкой организационно - функциональной основы его построения.

Теория и практика выделяют две формы организации финансовых отношений: директивную и регулируемую. Данное положение представляется весьма важным в исследовании ипотечного жилищного кредитования и механизма формирования его финансовых ресурсов. Директивные финансовые отношения проявляются исключительно в сфере государственного управления и прямого государственного регулирования. К сферам применения директивных финансовых отношений относят налоговое регулирование, управление государственным долгом, использование средств бюджетов всех уровней управления (центрального и местного), бюджетное финансирование, организацию бюджетного устройства и бюджетного процесса, финансовое планирование. При директивном воздействии именно государство разрабатывает систему мероприятий, обязательных к выполнению всеми участниками данных отношений.

Регулирующие отношения призваны выстраивать определенные регуляторные мероприятия, которые определяют поведение субъектов хозяйствования негосударственного сектора в определенном конкретном сегменте финансов. При их применении государство устанавливает определенный порядок внутренних хозяйственных или финансовых взаимоотношений, обязанностей к выполнению частными субъектами хозяйствования и осуществляет контроль за качественными показателями выполнения таких регуляторных мероприятий. При этом может устанавливаться общий порядок использования финансовых ресурсов субъектами хозяйствования как до, так и после уплаты налогов. Регулирующие отношения определяют основные законы в конкретном сегменте финансов, не затрагивающем прямо интересы государства. По моему мнению, для ипотечного кредитования характерны директивно - регулируемые отношения, обусловленные как высокой ролью и степенью участия государства, так и самостоятельным поведением участников ипотечных программ в привлечении ресурсов в рамках регулятивного воздействия.

Следует отметить, что теория и практика зарубежных стран рассматривает единство финансовой системы, объединяющей в своем составе самостоятельные элементы финансово - кредитных отношений. Данные процессы находят все большее отражение в условиях глобализации. Следует отметить, что такая позиция не нашла отражения в отечественной науке. Исходя из данных подходов, под механизмом формирования финансовых ресурсов ипотечного жилищного кредитования следует понимать форму организации директивно - регулируемых финансовых отношений, ориентированных на мобилизацию долгосрочных финансовых ресурсов и управление финансовым обеспечением участников ипотечных программ в целях повышения доступности кредита для населения на базе совокупности финансовых методов, инструментов и принципов его функционирования.

© Ю.А. Калиничева, 2016

© А.А. Калиничев, 2016

СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ОПЕРАЦИЙ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК СПОСОБ ВЫЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Стремительное развитие современной экономической и финансовой сферы влечет за собой возникновение условий для совершения и маскировки экономических правонарушений и преступлений – искажения информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности. Данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности могут содержать информацию о фактах нарушений законодательства, которые возможно выявить в процессе исследования деятельности организации. Именно производство судебно - бухгалтерской экспертизы позволяет выявить искажения и нарушения в бухгалтерском учете и отчетности, выступая в роли метода борьбы с недостоверной информацией. Хотелось бы отметить, что данная тема является актуальной, поскольку проблема борьбы с правонарушениями в экономической сфере вызывает широкий общественный резонанс. Также, заметим, что проблема повышения эффективности мероприятий, направленных на противодействие экономическим правонарушениям, становится все более актуальной для современной экономики, а, в свою очередь, судебно - бухгалтерская экспертиза – наука, в которой, на сегодняшний день, не все вопросы глубоко исследованы.

Денежные средства предприятия – это наиболее ликвидная доля его оборотных активов. Источник их формирования зависит от правовой формы организации и вида ее деятельности. Денежные средства, входящие в состав оборотных активов, могут распределяться по следующим видам: наличные; безналичные; денежные документы (эквиваленты денежной массы) [1]. На современных предприятиях одновременно применяются все существующие формы, это дает возможность их быстрого распределения и включения в финансово - хозяйственную или инвестиционную деятельность. Необходимо отметить, что денежные средства в составе имущества организации контролируются особенно тщательно. Все процессы, связанные с хозяйственной деятельностью, документируются и отражаются в соответствующих реестрах бухгалтерского учета.

Необходимость в судебно - бухгалтерской экспертизе появляется при судебном рассмотрении уголовных, гражданских, а также арбитражных дел, когда возникает потребность в анализе данных о финансово - хозяйственных операциях, отраженных в бухгалтерском учете и отчетности. Таким образом, использование специальных, профессиональных знаний экспертов - бухгалтеров в экспертной практике позволяет установить, а также оценить признаки искажений экономической информации. Соответственно, судебно – бухгалтерская экспертиза является экспертным исследованием

первичных, а также сводных документов бухгалтерского учета и отчетности, которые содержат в себе фактические данные, необходимые для формирования заключения по рассматриваемому делу [5].

Следует обратить внимание на то, что круг вопросов, ставящихся перед экспертами - бухгалтерами в постановлении о назначении судебно - бухгалтерской экспертизы операций с денежными средствами весьма широк. Тем не менее, следует отразить примерные вопросы, которые могут быть поставлены перед экспертом при производстве экспертных исследований операций с денежными средствами:

- «Соответствуют ли данные синтетического учета и отчетности организации первичным документам по оприходованию денежных средств за период с ... по ...? Если нет, то на какую сумму допущено искажение показателей отчетности об объемах полученных денежных средств (выручки) за период с ... по ...?»;
- «Соответствует ли правилам ведения бухгалтерского учета оформление операций по отгрузке продукции и оприходованию денежных средств, произведенных организацией по счету - фактуре, товарной накладной, приходно - кассовым документам (номер и дата)?»;
- «Имела ли место недостача денежных средств или товарно - материальных ценностей при реализации организацией товаров покупателям (названия фирм) через торгового представителя (Ф.И.О.) в период с ... по ...?».

Нельзя не отметить, что наиболее распространенными способами неполного отражения операций с денежными средствами в России являются следующие:

- занижение объемов реализованной продукции (товаров, услуг);
- сокрытие денежных средств, полученных от реализации продукции (товаров, услуг);
- искажение данных, содержащихся в финансово - расчетных документах и т.д.

Следовательно, основные задачи экспертного исследования операций с основными средствами следующие [2, с. 17]:

- достоверность данных в первичных документах, в учетных регистрах и бухгалтерской отчетности торговой организации;
- соблюдения требований нормативно - правовых актов при выполнении хозяйственных операций с денежными средствами;
- исследование признаков и результатов противоправной деятельности (финансовых нарушений) с помощью методов документальной и арифметической проверок, сопоставления данных;
- изучение полноты формирования налогооблагаемой базы по налогам, связанным с признанием и поступлением выручки.

Таким образом, целью производства судебно - бухгалтерской экспертизы операций с денежными средствами является исследование бухгалтерской информации, позволяющее в полной мере установить и оценить признаки искажений экономической информации, определить и количественно измерить возникшие в результате этого негативные экономические явления (недостачу, хищение или уклонение от уплаты налогов), а также выявить степень их влияния на финансовые результаты деятельности организации.

Необходимо обратить внимание на то, что методика судебно - бухгалтерской экспертизы видоизменяется в зависимости от вопросов, выносимых на рассмотрение эксперта -

бухгалтера [3, с. 44]. Тем не менее, существует ряд этапов, последовательно выполняемых при проведении экспертного исследования:

1. Ознакомление со всеми объектами исследования, представленными для производства экспертизы.

2. Анализ достаточности объектов исследования для разрешения вопросов, поставленных перед экспертом, а также дачи заключения.

3. Определение методов и способов проведения исследования, с учетом конкретных объектов и поставленных вопросов.

4. Определение экономического содержания конкретных хозяйственных операций, имущества и обязательств, сведения о которых содержатся в представленных материалах дела.

5. Определение (в пределах компетенции эксперта - экономиста) обязанностей исследуемого лица по выполнению положений нормативно - правовых актов исследуемой отрасли.

6. Сопоставление определенных в ходе исследований обязанностей лица по выполнению положений нормативно - правовых актов с их фактическим выполнением.

7. Анализ и обобщение полученных результатов, формулирование выводов.

Таким образом, на современном этапе развития экономики особо остро встает вопрос о выработке новых подходов к проблеме раскрытия экономических преступлений и правонарушений. Производство судебно - бухгалтерских экспертиз в целях повышения раскрываемости преступлений в различных сферах имеет большое значение. В действительности, повысить эффективность борьбы с экономическими правонарушениями невозможно без привлечения к расследованию преступлений в данной сфере соответствующих специалистов, особая роль среди которых принадлежит эксперту - бухгалтеру. В частности, основываясь на данных, предоставленных экспертом о процессах хозяйственной деятельности руководителей организаций, следователь имеет возможность выдвинуть обоснованную версию о механизме незаконного присвоения или отчуждения денежных средств, имущества.

Список использованной литературы:

1. Большой бухгалтерский словарь [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.bdict.ru

2. Дубоносов, Е.С. Судебная бухгалтерия: учебник / Е.С. Дубоносов. – М. : Юрайт, 2013. – 416 с.

3. Мусин Э.Ф., Ефимов С.В., Савенко В.Г. Судебно - экономическая экспертиза в органах внутренних дел Российской Федерации: Учебное пособие. – М.: ЭКЦ МВД России, 2010. – 176 с.

4. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014) // Справочно - правовая система «Гарант».

5. Федеральный закон от 31.05.2001 г. № 73 – ФЗ «О государственной судебно - экспертной деятельности РФ» (ред. от 08.03.2015) // Справочно - правовая система «Гарант».

© С.П.Картозия, М.М.Кокарева, 2016

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Институт банкротства является механизмом, регулирующим выживание сильнейших организаций в условиях рыночной экономики. Процедуру банкротства в Российской Федерации можно назвать молодой, так как основное свое развитие она получила после перехода с командно - административного типа экономики на рыночную экономику. Вместо понятия «равенства» появилось понятие «конкуренции», предполагающее устранение слабых субъектов экономики, что позволяет выжившим бороться за свое место в экономике и своих покупателей [3, с.48]. В связи с этим данная тема является актуальной для рассмотрения, требующей дальнейшего изучения и внедрения новых разработок.

На настоящий момент процедура банкротства закреплена в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. №127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в редакции от 29.12.2015 года и Арбитражным процессуальным кодексом.

Данный Федеральный закон дает следующее определение понятию банкротства: «Банкротство – неспособность должника, признанная арбитражным судом, в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [5, с.12].

На современном этапе банкротство является единственной законной процедурой, позволяющей ликвидировать юридическое лицо и ИП, которые имеют долги. Дела о несостоятельности (банкротстве) в Российской Федерации рассматриваются только в Арбитражном суде. Гражданским кодексом закреплено, что банкротом может быть юридическое лицо, за исключением казенных предприятий, учреждений, политических партий и религиозных организаций.

Чтобы юридическое лицо могли признать банкротом, необходимо иметь задолженность в размере 300 тыс. руб., которая не погашается в течение трех месяцев. Отметим, что ранее сумма долга составляла 100 тыс. руб. и данное нововведение минимально, а возможно и вовсе никак, не повлияет на практику и рынок. Это связано с тем, что сама процедура банкротства является всегда дорогим мероприятием, начинать которое даже из - за долга 1 млн. руб. – сомнительная перспектива, так как расходы на ведение дела в отсутствие средств у должника возлагаются на заявителя.

Оценка вероятности банкротства юридического лица может рассчитываться как по зарубежным, так и по отечественным методикам. В зарубежной практике наибольшее распространение получили модели Альтмана. Двухфакторная модель Альтмана является одной из наиболее простых и наглядных методик прогнозирования вероятности

банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать влияние только двух показателей: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах. Для предприятий, у которых $Z = 0$, вероятность банкротства = 50 %. Если $Z < 0$, то вероятность банкротства меньше 50 % и далее снижается по мере уменьшения Z . Если $Z > 0$, то вероятность банкротства больше 50 % и возрастает с ростом Z [2, с.270].

Наши исследования проводились на примере консервного завода ООО «Техада». Данные для определения Z - счета Альтмана по данным ООО «Техада» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Двухфакторная модель Альтмана на примере ООО «Техада»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент покрытия	0,817	0,852	0,784
Коэффициент финансовой зависимости	0,484	0,561	0,474
Z	- 0,985	- 0,978	- 0,955

По данным, представленным в таблице 1 можно сделать вывод, что в ООО «Техада» наступление банкротства является маловероятным. Причем в 2014 году данная вероятность уменьшилась на 0,03. Это связано со значительным увеличением запасов и дебиторской задолженности за рассматриваемый период.

Двухфакторная модель Альтмана имеет некоторые недостатки. Она не учитывает влияние таких важных показателей как рентабельность, деловая активность и отдача активов. В связи с этим существует вероятность ошибки прогноза.

Данная модель была адаптирована для российских условий в работах М. А. Федотовой. Она считает необходимым скорректировать весовые коэффициенты применительно к местным условиям, а также что точность прогноза двухфакторной модели увеличится, если добавить к ней третий показатель – рентабельность активов. Необходимо отметить, что новые весовые коэффициенты для наших организаций из - за отсутствия свободного доступа к статистике по организациям - банкрутам в РФ были не определены [1, с.78].

Еще одной разновидностью модели Альтмана является пятифакторная модель. Данная модель также не лишена недостатков при применении ее к российским предприятиям. Но на ее основе в нашей стране была разработана компьютерная модель прогнозирования вероятности банкротства, которая применяется на практике.

Данная модель имеет вид:

$$Z = 1,2 * K_{об} + 1,4 * K_{п} + 3,3 * K_{р} + 0,6 * K_{п} + 1,0 * K_{ом}, (1)$$

где $K_{об}$ – доля оборотных средств в активах;

$K_{п}$ – рентабельность активов, исчисленная исходя из нераспределенной прибыли;

$K_{р}$ – рентабельность активов, исчисленная по балансовой стоимости;

$K_{п}$ – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала (Данный показатель не рассчитывается для большинства предприятий, так как в РФ отсутствует информация о рыночной стоимости акций эмитентов. По мнению многих ученых следует провести замену данного показателя на сумму уставного и добавочного капитала);

$K_{ом}$ – отдача всех активов.

Рассчитаем вероятность банкротства организации по пятифакторной модели Альтмана на примере ООО «Техада». Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Пятифакторная модель Альтмана
на примере ООО «Техада»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коб	0,506	0,484	0,487
Кнп	0,010	0,016	0,046
Кр	0,011	0,011	0,042
Кп	0,379	0,398	0,290
Ком	0,652	0,833	0,792
Z	1,537	1,711	1,753

Вероятность банкротства в соответствие с данной моделью следующая: если $Z < 1,81$, то вероятность очень высокая, если Z имеет значение от 1,81 до 2,7, вероятность – высокая, если Z имеет значение от 2,7 до 2,99, вероятность – невелика, если $Z > 2,99$, то вероятность банкротства ничтожна, очень низкая.

Если следовать данному разделению, то консервный завод ООО «Техада» имеет очень высокую вероятность банкротства. Эта оценка не является адаптированной для российской экономики, так как нет данных о базе расчета весовых значений коэффициентов.

Еще одним зарубежным ученым, разработавшим модель оценки вероятности банкротства, является У. Бивер. В таблице 3 рассмотрим систему показателей У. Бивера для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства на примере ООО «Техада».

Таблица 3 – Модель оценки вероятности банкротства У. Бивера
на примере ООО «Техада»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рентабельность активов, %	0,87	0,83	3,37
Финансовый леверидж, %	75,49	75,76	77,34
Коэффициент текущей ликвидности	0,62	0,64	0,55
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	0,24	0,23	0,19
Коэффициент Бивера	0,07	0,13	0,14

В модели У. Бивера весовые коэффициенты для индикаторов не предусмотрены, итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний фирмы: для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет [4, с. 13].

Нормативные значения показателей по системе У. Бивера для диагностики банкротства представлены в таблице 4. Если сравнить данные, представленные в таблице 3 с нормативными показателями из таблицы 4, то можно сделать следующие выводы.

Таблица 4 – Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Показатель	Значение показателей		
	Благоприятно	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
Рентабельность активов, %	6 - 8	4	- 22
Финансовый леверидж, %	<37	<50	<80
Коэффициент текущей ликвидности	<3,2	<2	<1
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	0,4	<0,3	<0,06
Коэффициент Бивера	0,4 - 0,45	0,17	- 0,15

Рентабельность активов также как и коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами соответствует значению «5 лет до банкротства». Финансовый леверидж и коэффициент текущей ликвидности соответствуют показателю «1 год до банкротства». Коэффициент Бивера возрос за исследуемый период и соответствует категории «5 лет до банкротства».

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что в целом предприятие финансово не устойчиво и его положение нельзя назвать благоприятным.

Преимуществами модели У. Бивера можно назвать использование показателя рентабельности активов и вынесение суждения о сроках наступления банкротства компании. Недостатками данной модели являются: отсутствие результирующего показателя, сложность интерпретации итогового значения, использование устаревших данных.

Проанализировав вышеизложенные методики расчета вероятности банкротства предприятия, можно сделать вывод, что общим недостатком является невозможность применения их к российским предприятиям в чистом виде. Так же необходимо отметить, что отличия специфики экономических ситуаций и организации бизнеса в различных экономических условиях значительно влияют и на набор финансовых показателей, используемых в моделях зарубежных авторов. Данные финансовые показатели не соответствуют тенденциям развития российской экономики.

Одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятия была разработана в Иркутской государственной экономической академии А. Ю. Беликовым под руководством Г. В. Давыдовой в 1998 году. Формула модели выглядит следующим образом:

$$Z=8,38*K1+1*K2+0,054*K3+0,63*K4, (2)$$

где K1 - коэффициент эффективности применения своих активов;

K2 – коэффициент рентабельности;

K3 – коэффициент оборачиваемости активов;

K4 – норма прибыли.

Применим данную модель к ООО «Техада» (таблица 5).

Таблица 5 – Модель Беликова–Давыдовой на примере ООО «Техада»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент эффективности применения своих активов	- 0,11	- 0,08	- 0,13
Коэффициент рентабельности коэффициент рентабельности	0,04	0,03	0,15
Коэффициент оборачиваемости активов	0,65	0,83	0,79
Норма прибыли	0,02	0,01	0,05
Z	- 0,83	- 0,59	- 0,87

Риск банкротства ООО «Техада» является максимальным и составляет 90–100 % , так как $Z < 0$. Для того, чтобы снизить данный риск до минимума, необходимо повысить Z до 0,42.

Практика расчета по данной модели показала, что она пригодна для прогнозирования кризисной ситуации, когда уже заметны ее очевидные признаки, а не заранее, до появления таковых.

Еще одним отечественным ученым, разработавшим модель оценки вероятности банкротства была Савицкая Г. В. Она усовершенствовала модели Э. Альтмана и разработала дискриминантную модель для оценки прогнозирования вероятности банкротства производственных предприятий. Данная модель имеет следующий вид:

$$Z = 0,111 * X_1 + 13,239 * X_2 + 1,676 * X_3 + 0,515 * X_4 + 3,80 * X_5, (3)$$

где X_1 – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;

X_2 – отношение оборотного капитала к основному;

X_3 – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

X_4 – рентабельность активов предприятия, % ;

X_5 – коэффициент финансовой независимости.

Применим модель Савицкой Г. В. к ООО «Техада» (таблица 6).

Таблица 6 – Прогноз банкротства ООО «Техада» по модели Г. В. Савицкой

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов	0,48	0,50	0,47
Отношение оборотного капитала к основному	- 0,46	- 0,35	- 0,59
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	0,67	0,85	0,88
Рентабельность активов предприятия, %	0,87	0,83	3,37
Коэффициент финансовой независимости	0,25	0,24	0,23
Z	- 3,52	- 1,81	- 3,67

Оценка результата следующая: при значении Z ниже 1 предприятие можно считать банкротом. Для того, чтобы риск стал хотя бы средним, необходимо повышение показателя Z до 3 - 5.

Необходимо заметить, что в уравнении большой вес имеет коэффициент K_2 (13,239), что может искажать интегральное значение. Остальные коэффициенты не имеют большого влияния на интегральный расчет.

В ходе расчета показателя Z по нескольким методикам различных авторов мы можем сделать вывод о том, что их значения разнятся. Если двухфакторная модель Альтмана показывает вероятность банкротства рассматриваемого предприятия на уровне около 50 %, то модель Беликова – Давыдовой указывает на то, что ООО «Техада» уже должно быть банкротом.

Рассмотрев наиболее известные зарубежные и отечественные модели прогнозирования банкротства на примере ООО «Техада», можно сделать следующие выводы.

Во - первых, зарубежный опыт мало подходит для современных тенденций нашей экономики. Это связано с тем, что коэффициенты были рассчитаны давно и не отражают современное состояние экономики и бизнеса; отсутствует свободный доступ к статистической базе, основываясь на которую, можно сделать выборку предприятий и рассчитать по ним весовые коэффициенты.

Во - вторых, отечественные модели были основаны на анализе 200 предприятий, что естественно не является достаточным для того, чтобы по этим коэффициентам анализировать и прогнозировать состояние всех организаций.

В - третьих, отечественные ученые из всех показателей, используемых в своих моделях, выделяют один, который имеет намного больший вес по сравнению с другими, что делает остальные коэффициенты не столь важными.

В - четвертых, проанализировав финансовое состояние консервного завода ООО «Техада» по нескольким методикам, как по зарубежным, так и по отечественным, мы можем сделать вывод, что данное предприятие находится на грани банкротства. Для изменения данной ситуации необходимо принять срочные и радикальные меры.

Одной из таких мер является устранение неплатежеспособности ООО «Техада». В этом направлении главной задачей является обеспечение восстановления способности отвечать по своим текущим обязательствам. Эти действия позволят предупредить возникновение процедуры банкротства. С этой целью предприятие должно определить наиболее значимые для производственной деятельности платежи. Устранение неплатежеспособности возможно реализовать в достаточно короткий срок с помощью экстренных финансовых мероприятий, однако это не обеспечит безопасный уровень финансовой устойчивости предприятия. Для устранения угрозы банкротства не только в краткосрочном периоде, но и в долгосрочном, необходимо направить все усилия на обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

В связи с вышеизложенным, мы приходим к выводу, что на данном этапе мы не имеем методики расчета вероятности банкротства в таком виде, в котором бы она подходила для всех предприятий и в полном объеме давала оценку реальному положению организации.

Список использованной литературы:

1. Баталова Т. Н. Учет и анализ банкротств: учебное пособие / Т. Н. Баталова. – Пермский государственный университет: Пермь, 2012.

2. Герасименко О. А. Модель Альтмана и ее использование в процессе прогнозирования банкротства (на примере ЗАО ОПХ «Центральное») / О. А. Герасименко, К. В. Ветрова // Экономика и социум. – 2014. – № 4 - 2(13). – С. 469–473

3. Ковалев В. В. Финансы: учебник / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013.

4. Обеспечение устойчивого развития организаций аграрного сектора: Коллективная монография / Н. В. Липчиу [и др.] / под ред. Н. В. Липчиу. – Краснодар, 2014. – 173 с.

5. Федеральный закон от 26.10.2002 г. №127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» по состоянию на 29.12.2015 г.

© Е. М. Коровайная, О. В. Герасименко, 2016

УДК 336

Е. М. Коровайная

студент 4 курса факультета «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет

О. А. Околькова

Старший преподаватель, кандидат экономических наук
Кубанский государственный аграрный университет
Г. Краснодар, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Инвестиции являются одной из наиболее часто употребляемых в экономической отрасли наук категорий как на микро -, так и на макроуровне.

В трудах отечественных и зарубежных ученых даются разнообразные определения понятию «инвестиции». По мнению Б.А. Райзберга, инвестициями являются долговременные вложения капитала государственных или частных денежных средств в своей стране или за границей с целью получения прибыли в организациях разных секторов экономики, общественно - экономические проекты или программы. Стабилизация российской экономики и ее устойчивое развитие в значительной степени зависят от решения проблемы активизации инвестиционной деятельности, расширения капитальных вложений и эффективного использования инвестиционного потенциала компаний [8].

Термин инвестиции имеет различные значения, которые определяются его свойствами, например:

- как прирост запаса государственных денежных средств;
- как финансовый инструмент для размещения денежных средств;
- как использование ресурсов сейчас для извлечения выгоды в будущем.

Мы будем придерживаться определения, которое дал законодатель в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [7], инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, которые вкладываются в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения дохода или достижения иного полезного эффекта.

В настоящее время существует ряд важнейших социально - экономических проблем, для решения которых необходимо создание условий для привлечения инвестиций [4]. Инвестирование проектов является наиболее распространенным способом вложения своего капитала. Без инвестиций не будет реализован ни один проект. Инвестиционная активность стабилизирует фондовый рынок [5]. Поэтому тема принципов реализации инвестиционных проектов является актуальной в рамках действующей рыночной экономики нашей страны. Инвестиции и проведение различных мероприятий с целью получения прибыли и получения требуемого результата называется в экономической науке инвестиционной деятельностью [2].

На сайте Госкомстата РФ (рисунок 1) приведены данные годовых объемов инвестиций в основной капитал, которые осуществляются инвесторами. Данные объемы растут в наблюдаемом периоде. Так, если в 2003 году объем вложений был равен одному триллиону рублей, то спустя 10 лет к 2013 году этот показатель увеличился в 9 раз и в 2015 году достиг цифры в 12,5 триллионов рублей [10]. В целом это является очередным подтверждением актуальности и необходимости всестороннего анализа инвестиционной деятельности, как одного из факторов благосостояния экономики страны.

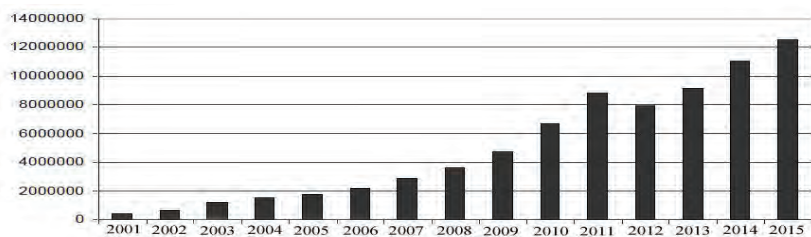


Рисунок 1 – Объемы инвестиций в основной капитал, млн. руб.

Объектом инвестиционной деятельности называется такой экономический объект, в который инвестор вкладывает денежные средства для дальнейшего получения прибыли. Инвестиционные ресурсы должны размещаться в банковских вкладах [6]. Данными объектами являются объекты недвижимости, машины, оборудование, оборотные средства, нематериальные активы, лицензии, патенты, объекты авторского права, в случае финансовых инвестиций это могут быть ценные бумаги, драгоценные металлы, денежные вклады.

Субъектом инвестиционной деятельности является инвестор, заказчики, подрядчики и пользователи. Инвестор вкладывает собственные, заемные или привлеченные денежные средства. Инвестором может быть как физическое, так и юридическое лицо, а также государственный орган [1].

Заказчиком может быть инвестор или лицо, осуществляющее непосредственную реализацию инвестиционного плана – строительство заводов и фабрик, разработка технической документации, возведение сооружений. Исполнителем или подрядчиком может быть физическое или юридическое лицо, которое выполняет работы в соответствии с договором. Пользователем инвестиционной деятельности является лицо, для которого формируются объекты инвестиционной деятельности. Каждый из субъектов обладает

правом одновременно осуществлять функции и другого участника инвестиционной деятельности.

Законодательство Российской Федерации устанавливает следующие обязанности для инвесторов:

- проводить инвестиционную деятельность согласно законодательству РФ;
- выполнять требования, предъявляемые государственными органами;
- применять инвестиции по их целевому назначению.

Вместе с имеющимися обязанностями, субъекты инвестиционной деятельности обладают следующими правами:

- самостоятельно обозначать размер и направление инвестиций;
- управлять объектами инвестиционной деятельности и ее результатами;
- передавать собственные права на проведение инвестиционной деятельности и использование ее результатов другим лицам и т.д.

Инвестор относительно свободно распоряжается инвестиционными ресурсами, но, несмотря на это, перед ним встает множество проблем, являющихся следствием наличия определенных факторов уменьшающих возможности инвестиционной деятельности.

По данным Госкомстат РФ, представленным на рисунке 2, в 2003 году основным фактором, ограничивающим инвестиционную деятельность, инвесторы называли внешние по отношению к ним факторы. Это такие факторы, как неопределенность экономической ситуации в стране и высокий процент коммерческого кредита, а в 2014 году основной проблемой инвесторы назвали ограниченное количество собственных финансовых средств [10].

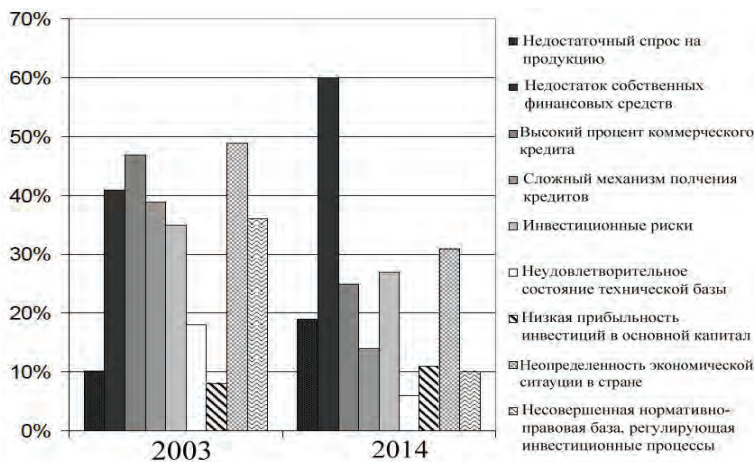


Рисунок 2 – Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность

Исходя из вышеуказанного, мы можем сделать вывод о том, что инвестиционный климат в России за рассматриваемый период улучшился. Тем не менее, несмотря на изменение инвестиционного климата нашей страны в положительную сторону, наибольшая

доля вложений инвесторов приходится на финансовые (в большей степени краткосрочные) инвестиции, а не в нефинансовые активы, что негативно сказывается на социально - экономической обстановке в стране.

Мы считаем, что разработка инструментов оценки эффективности и прогнозирования последствий инвестирования в нефинансовые активы может способствовать изменению настоящей обстановки в благоприятном направлении, снижая степень риска и негативных ожиданий инвестора.

Инвестиционная деятельность обычно проводится инвестором не беспорядочно, а в определенном порядке, именуемом инвестиционным процессом [3]. Инвестиционный процесс – набор шагов, стадий, операций или этапов по реализации инвестиционной деятельности. Основными этапами инвестиционного процесса являются: формирование целей инвестирования, определение направлений, поиск средств для инвестирования, выбор конкретных объектов, непосредственное инвестирование, реализация проекта, получение прибыли.

Основным понятием инвестиционного процесса и инвестиционной деятельности в целом является понятие инвестиционный проект. Под инвестиционным проектом понимается совокупность операций, которые сконцентрированы на достижении поставленной цели и требуют для своего осуществления денежных вложений. Если для достижения этой цели требуется реализация нескольких инвестиционных проектов, то комплекс подобных проектов, которые объединены единой целью, называется инвестиционной программой или, в более редких случаях, мультипроектом.

Развитие инвестиционного проекта от появления его идеи до его ликвидации называется жизненным циклом проекта. Обычно, жизненный цикл инвестиционного проекта состоит из трех основных фаз: прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. Прединвестиционная фаза жизненного цикла инвестиционного проекта представляет собой время, которое проходит между возникновением идеи проекта и принятием решения о его осуществлении. Инвестиционная фаза жизненного цикла — это период от исследовательской стадии до массового производства организацией продукции. Эксплуатационная фаза жизненного цикла – это интервал времени, который проходит между выходом организации на запланированную технологическую мощность и ликвидацией инвестиционного проекта.

Источники финансирования инвестиционных проектов, то есть ресурсы, применяемые в виде инвестиционных средств с целью реализации инвестиционного проекта, в литературе делят на 3 основных разновидности: собственные средства, привлеченные и заемные средства.

Операции по мобилизации денежных средств для осуществления какого - либо инвестиционного проекта называются методами финансирования инвестиционных проектов. Они делятся на 7 основных типов: самофинансирование, акционирование, кредиты, лизинг, бюджетное финансирование, комбинирование финансирования, проектное финансирование.

При выборе метода финансирования инвестиционного проекта необходимо также учитывать риски инвестирования в него. Риск - возможность возникновения условий, ведущих к отрицательным последствиям для всех или отдельных участников инвестиционного проекта.

Экономическая система находится в постоянном движении и развитии [9]. Для того чтобы инвесторы могли принять наиболее приемлемое решение об инвестировании в тот или иной проект, необходимо оценить его эффективность. Увеличение объемов инвестиций в основной капитал и приумножение количества реализуемых инвестиционных

проектов, говорят о необходимости и актуальности разработки и совершенствования инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов.

Список использованной литературы:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – М.: Эльга, Ника - Центр. – 2009.
2. Волков А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации. – М.: Изд-во Вершина. – 2013.
3. Игонина Л.Л. Инвестиции. – М.: ИНФРА - М. – 2014.
4. Улыбина Л.К. Роль инвестиций в социально - экономическом развитии общества / Л.К. Улыбина, И.Я. Исаков // Современные исследования социальных проблем. – 2010. - №2. - С.18 - 21.
5. Улыбина Л.К. Инвестиционный потенциал страхового сектора финансового рынка / Л.К. Улыбина // Terra Economicus. – 2012. – Т.10. - №1 - 3. – С.80 - 83.
6. Улыбина Л.К. Инвестиционная деятельность страховых институтов в условиях риска и неопределенности / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова // Экономические науки. – 2015. - №128. – С.75 - 84.
7. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39 - ФЗ от 25.02.1999 г. (ред. от 28.12.2013)
8. Халяпин А.А. Формирование инвестиционной политики организации / А.А. Халяпин, А.А. Игнатенко // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно – практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. - С. 161 - 163.
9. Халяпин А.А. Концептуальные детерминанты финансового инструментария инвестирования / А. А. Халяпин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. - №112. – С. 1279 - 1294.
10. www.gks.ru

© Е. М. Короваяная, О. А. Огорокова, 2016

УДК 330

Е.Н.Лиханин,

студент 4 курса финансового факультета,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова»

Научный руководитель: С.В. **Басов**
к.э.н., доцент кафедры налогов и налогообложения
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова», г. Москва, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДОХОДНУЮ СТАТЬЮ БЮДЖЕТА

Императрица Екатерина II писала: «Налоги для государства - то же, что паруса для корабля». Сложно с ней не согласиться, ведь налоги – это один из основных источников

доходной статьи бюджета государства. За счёт налоговых поступлений реализуются различные федеральные и национальные проекты, программы, укрепляется финансовая мощь и экономический суверенитет нашего государства.

За январь - октябрь 2015 года в Федеральный бюджет поступило доходов, администрируемых ФНС России, 11 902,8 млн. руб., что на 5,9 % или 661,4 млн. руб. больше поступлений января - октября 2014 года (11 241,4 млн. рублей). Наибольший удельный вес в доходах федерального бюджета (71,9 %) приходится на НДС. В отчетном периоде поступления по налогу на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, составили 8 561,7 млн. руб., что на 5,4 % или 435,1 млн. руб. больше января - октября 2014 года (8126,6 млн. рублей).

Налоговых поступлений в бюджет было бы гораздо больше, если бы не налоговые льготы, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков. Так, в 2012 году бюджет Российской Федерации недополучил 1,8 триллиона рублей, что составляет около 2,9 % ВВП. Исходя из данных Минфина, наибольшие потери бюджет несет от прямых льгот: в 2012 г. они составили 2,08 % ВВП, или 1,3 трлн руб. Смешанными (0,51 % ВВП, или 317,5 млрд руб.) чиновники назвали четыре инструмента: два по амортизации (премия в 30 % и льгота для оборудования с повышенным износом) и две нулевые ставки (на дивиденды от дочерних компаний и НДС от продажи недвижимости). К элементам налоговой системы Минфин отнес только два механизма (0,31 % ВВП, или 195 млрд руб.): перенос убытка на налогооблагаемую прибыль и налоговое стимулирование НИОКР.

Рассмотрим «цену льгот» для бюджета (табл.1) по отдельным видам налогов за период с 2010 года по 2012год.

*Таблица1. Суммы предоставленных налоговых льгот за 2010 - 2012гг.
по отдельным видам налогов (в млрд. руб.).*

Налог	2010	2011	2012
Налог на прибыль	371,1	498,5	615,0
НДС	276,3	331,3	414,4
НДПИ	176,1	262,9	323,9
Налог на имущество организаций	306,3	324,6	365,6
Налог на имущество физических лиц	12,3	15,7	18,2
Транспортный налог (юрлица)	1,5	1,5	1,4
Транспортный налог (физлица)	4,7	5,4	6,3
Земельный налог (юрлица)	42,2	50,0	68,6
Земельный налог (физлица)	1,5	1,6	1,9
ИТОГО	1 192	1 491,5	1 815,4
% ВВП	2,6	2,7	2,9

Из представленной таблицы видно, что самой «дорогой» налоговой льготой для государства за весь исследуемый период является льгота по налогу на прибыль, она, в общем объёме льгот, составляет около 30 % . Мы видим что из года в год происходит увеличение сумм и процентного соотношения к объемам ВВП предоставленных льгот по

каждому виду налога, за исключением транспортного налога для юридических лиц, он демонстрирует снижение сумм предоставленной налоговой льготы.

Налоговые льготы стоит рассматривать не только как инструмент «сокращения доходов бюджета», но и как инструмент социальной политики государства. С помощью льгот происходит более справедливое распределение доходов в экономике, льготы способствуют достижению социально важных целей и задач. Но и это не всё, налоговые льготы дают возможность сбалансировать конституционную обязанность по уплате налогов и личные интересы отдельных категорий налогоплательщиков в сохранении ими своей имущественной сферы от каких бы то не было изъятий.

Именно льготы опосредуют регулирующую функцию налогов. Налоговые льготы активно применяются государством, цели такого применения могут быть самыми разнообразными. Так, например, на стадии спада экономики налоговые льготы стимулируют экономический рост, а на стадии оживления, а особенно на стадии пика происходит сокращение налоговых льгот с целью торможения тех или иных экономических процессов, особенно в условиях приближения кризисов перепроизводства.

Стоит помнить и о том, что недополученные доходы бюджета, вызванные предоставлением налоговых льгот, не всегда компенсируются выгодами для общества, созданные с помощью этих льгот. Это связано с недостаточной их адресностью, несоблюдением основных качественных характеристик налоговой системы (справедливость, нейтральность, эффективность, которая содержит в себе простоту и удобство налогового администрирования, а также должное исполнение законодательства) и т.д. При более широком внедрении налоговых льгот, законодатель посягает на принципы справедливости и нейтральности.

В настоящее время сложно дать оценку эффективности применения какой - либо налоговой льготы. Проблема связана со сложностью методологии данной оценки. Так директор Deloitte Touche Tohmatsu Василий Марков обеспокоен тем, что при использовании данной методики эффективные льготы могут превратиться в неэффективные из - за ухудшения макроэкономической обстановки.

Минэкономразвития совместно с Минфином доработало новую методику оценки эффективности налоговых льгот для бизнеса и их пользу для бюджета. Данная методика разделит все существующие налоговые льготы на две категории. В одну из них попадут элементы базовой структуры налогов по которым предоставляются налоговые льготы, а во вторую преференции для отдельных категорий налогоплательщиков, на чем и настаивало ранее Министерство Финансов.

Подводя итог, отметим, что объём недополученных денежных средств бюджетом от налогоплательщиков остаётся крайне высоким. Но не смотря на это, благодаря налоговым льготам, происходит стимулирование инвестиционной активности предприятий в приоритетные направления. Так в соответствии с новой редакцией налогового кодекса, организации, которые участвовали в организации и проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи не признаются налогоплательщиками НДС (ст.143 НК РФ). Также не признаются налогоплательщиками по НДС и FIFA (Federation Internationale de Football Association), дочерние организации FIFA. Не признаются налогоплательщиками конфедерации, национальные футбольные ассоциации, производители медиаинформации FIFA, поставщики товаров (работ, услуг) FIFA. Но помимо положительных сторон есть и отрицательные, бывает так, что налоговая льгота оказывается неэффективной и становится неким бременем для налогоплательщика. Так организации и ИП, находящиеся на УСНО, освобождаются от НДС. Тем самым они

становятся невыгодными контрагентами для поставщиков и покупателей, которые уплачивают НДС. Поскольку налогоплательщики, применяющие УСНО, не признаются налогоплательщиками НДС, следовательно, указанные лица при осуществлении операций по реализации товаров (работ, услуг) НДС не исчисляют, счета - фактуры не выставляют в расчетных и первичных документах сумму НДС не выделяют. То есть компании на УСН не предъявляют НДС покупателю товаров (работ, услуг). Если налогоплательщик НДС приобретает товары (работы, услуги) у продавца, также являющегося налогоплательщиком НДС, то продавец предъявляет покупателю сумму НДС. Покупатель в данном случае на основании счетов - фактур, выставленных продавцом, имеет право уменьшить общую сумму налога на суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории РФ (ст. 171, 172 НК РФ).

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) "от 05.08.2000 N 117 - ФЗ (с изменениями и дополнениями на 2016 год);
2. Малинина Т.А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина – М.: Ин - т Гайдара, 2010. – 212с.: ил. – (Научные труды / Ин - т экономической политики им. Е.Т. Гайдара; №146Р);
3. Единый портала бюджетной системы РФ (электронный ресурс) http://budget.gov.ru/budget/income_types?budgetLevel=0&budgetType=-3&curDate=01.09.2015&incomeType=0
4. Сайт Федеральной налоговой службы (электронный ресурс) <http://www.nalog.ru/m77/>
5. Сайт Министерства Финансов (электронный ресурс) http://minfin.ru/ru/tax_relations/policy/index.php

© Е.Н. Лиханин, 2016

УДК33
УДК 330.123.3

Ю.В.Лысенко

Доктор экономических наук, профессор

Институт экономики, торговли и технологий

Южно - уральский Государственный Университет, город Челябинск

А.З.Карданов

Студент 1 курса магистратуры «Экономическая безопасность
и управление рисками бизнес - структур»

Институт экономики, торговли и технологий

Южно - уральский Государственный Университет, город Челябинск

КОНТРОЛЬ ТОВАРНО - МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются основные подходы к контролю наличия и движения товарно - материальных ценностей. Принципиальное отличие товарно - материальных ценностей от запасов состоит в том, что товарно - материальные ценности определяются как статистический показатель. Подробно раскрываются функции контроля товарно -

материальных ценностей. Сделаны выводы о том, что контроль товарно - материальных ценностей имеет тесную связь с обеспечением экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: товарно - материальные ценности, запасы, экономическая безопасность, недостатки.

This article is about basic approaches to monitoring the presence and movement inventory items. The fundamental difference inventory items from stock is the necessity to determine the inventory items as a statistical measure. Control function of inventory items were revealed. It is concluded that the inventory items control has similarity with the provision of economic security in enterprises.

Keywords: inventory items, inventories, economic security, shortage.

Товарно - материальные ценности – это своего рода аналог названия материально - производственных запасов, можно говорить о статистической интерпретации запасов предприятия. Иначе говоря, это активы организации, используемые в основной деятельности в качестве сырья, материалов и т.п., также и полуфабрикаты, которые составляют основу незавершенного производства при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); а также товары, предназначенные для продажи; используемые для управленческих нужд организации.

Товарно - материальные ценности это статистический показатель результатов учета фактов хозяйственной деятельности, отражающий на определенную дату стоимость товарно - материальных ценностей, в состав которых входят производственные запасы, незавершенное производство, остатки готовой продукции [1]. Информационная база отражения состава товарно - материальных ценностей представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Отражение товарно - материальных ценностей в балансе предприятия

Таким образом, в качестве товарно - материальных ценностей предприятия принимаются активы [4]:

- используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);

- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации.

Политика управления товарно - материальными ценностями согласуется с обеспечением экономической безопасностью предприятия и должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности (сокращение платежных возможностей при затоваривании может привести к риску предъявления требований о немедленной оплате счетов, а в случае нарушения графика платежей могут последовать иски о признании предприятия банкротом) и риском снижения эффективности работы ввиду остановки производственного или торгового процесса из - за нехватки запасов. Каждое решение, связанное с определением уровня материально - производственных запасов должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности запасов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Эффективное обеспечение экономической безопасности и управление товарно - материальными ценностями возможно только при четко - выстроенной системе контроля за движением и состоянием запасов. Управление предполагает непрерывный мониторинг того, как на предприятии идет процесс достижения целей по его обеспечению товарно - материальными ценностями и их производственному использованию, с какими проблемами предприятие сталкивается в этой области в результате изменения внутренней и внешней среды. Инструментом, позволяющим осуществить указанную функцию, является контроль.

Контроль за движением и состоянием товарно - материальных ценностей должен опираться на разработанную организационную структуру управления, так как у каждого предприятия организационная структура индивидуальна, в соответствии с ней распределены уровни материальной и финансовой ответственности. Контроль наличия товарно - материальных ценностей также должен одновременно учитывать специфику учета фактов хозяйственной деятельности по формированию, хранению материально - производственных запасов, использованию их в производственной деятельности, а также по продаже готовой продукции.

Процесс осуществления контрольной деятельности состоит из двух циклов, показанных на рисунке 2.

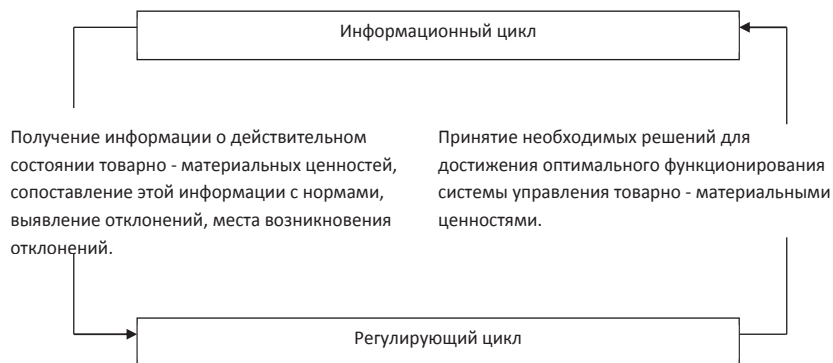


Рисунок 2 – Циклы контроля товарно - материальных ценностей на предприятии

Цель контроля управления товарно - материальными ценностями состоит в выявлении отклонений фактического состояния процессов обеспечения товарно - материальными ценностями и материалопотребления от тех нормативных, плановых и многих других характеристик, в соответствии с которыми они должны функционировать.

Одной из важнейших задач внутрихозяйственного контроля является наблюдение за сохранностью и рациональным использованием товарно - материальных ценностей, так как при отсутствии выстроенной системы сохранности запасов предприятие будет терпеть убытки, связанные с фиксированием фактов недостач, что в конечном итоге скажется на инвестиционной привлекательности данного предприятия. Система контроля за использованием товарно - материальных ценностей призвана обеспечивать их сохранность на всех этапах движения, при этом должны выполняться следующие функции:

- предварительный контроль за рациональностью составления заявки на материальные ресурсы;
- контроль за расчетом оптимальной потребности в товарно - материальных ценностях (смежная функция – расчет потребностей в запасах сырья и полуфабрикатов);
- контроль за корректностью приемки товарно - материальных ценностей, за предъявлением претензий контрагентам (недостачи, брак, некомплектность и т.д.) играет важную роль в обеспечении экономической безопасности коммерческого предприятия, так как задействуются не только экономические, но и юридические службы;
- контроль за складскими товарно - материальными ценностями (смежная функция – контроль за складскими запасами);
- проверка объективности установленных норм запасов, соблюдение информационного обеспечения служб снабжения (существует одновременно с функцией контроля товарно - материальных ценностей);
- контроль за своевременным обеспечением предприятия товарно - материальными ценностями, определяющими в соответствии с остатками на балансе предприятия, нормативами затрат, потребностью производства;
- контроль за соблюдением в производстве установленных норм расходования товарно - материальных ценностей (трансформируется в задачу управления запасами на предприятии);
- контроль за заключением договоров как с поставщиками товарно - материальных ценностей, так и с покупателями готовой продукции;
- контроль за выполнением договоров поставки материалов и реализации готовой продукции.

Важное значение для осуществления текущего контроля товарно - материальных ценностей имеет организационно - правовая форма и структура коммерческого предприятия. Для небольшого предприятия с простой иерархией организационных взаимосвязей реализация контрольной функции не требует жесткого регламентирования и формализации в виде документов для служебного пользования. Контрольная функция может быть разделена между центрами возникновения затрат, когда каждое подразделение контролирует расход средств, находящихся в зоне его ответственности. Контроль товарно - материальных ценностей может быть возложен на следующие службы предприятия (Таблица 1).

Таблица 1

Субъекты контроля товарно - материальных ценностей	
Субъект контроля	Бюджет
Служба снабжения	Бюджет закупок материально - производственных запасов
Кадровая служба	Бюджет кадровой службы
Производственная служба	Производственная программа
Служба логистики	Логистический бюджет
Финансовая служба	Бюджет движения денежных средств
Генеральный директор (административно - управленческий персонал)	Инвестиционный бюджет

Для крупных предприятий, где уровни прохождения информации от ее источника до центра принятия решений сложна, реализация контрольной функции требует четкой формализации и разработки регламентов взаимодействия должностных лиц предприятия, должностных инструкций, универсальных форм учета информации и форм информационного взаимодействия. Несоблюдение данных условий может привести к потере эффективности контрольной функции по управлению товарно - материальными ценностями, возрастает риск частичного искажения или потери учетных данных.

Различие в приоритетах данных форм представлено на рисунке 3. При децентрализованной форме контрольные мероприятия не регламентированы по времени и могут проводиться без необходимого информационного обеспечения (например, может не соблюдаться порядок инвентаризации товарно - материальных ценностей). При этом ценность полученной информации будет возрастать по мере поступления дополняющей информации. Заинтересованные лица должны сами организовать необходимый информационный обмен.



Рисунок 3 – Приоритеты при централизованной и децентрализованной формах контроля товарно - материальных ценностей

Решение задачи качества контроля товарно - материальных ценностей обеспечивают четко формализованные регламенты, инструкции, формы учета и анализа. При этом обеспечивается привлечение полного объема информации от исполнителей всех звеньев, а также внешних источников.

Результатом контроля является выявление причин перерасхода по статьям затрат, корректировка процесса планирования затрат, норм, нормативов, стандартов. Выработка управленческих решений по устранению ошибок и повышению эффективности организации производственно - хозяйственной деятельности осуществляется в оперативной и стратегической перспективе. Также осуществляется комплексная оценка эффективности и результатов принятых решений, разработка системы профилактических мер по предупреждению причин возникновения перерасхода по статьям затрат, корректировка управленческой отчетности.

Таким образом, товарно - материальные ценности оказывают существенное влияние на эффективность операционной деятельности предприятия. Для компетентного управления товарно - материальными ценностями по мере возрастания экономических методов регулирования необходимо руководствоваться не только принципами экономической целесообразности, но и располагать достаточным объемом информации. Эффективно выстроенная система контроля в значительной мере окажет положительное влияние на качество финансового планирования, что отразится на параметрах основных бюджетов предприятия и рисках потери экономической самостоятельности.

Список использованной литературы:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. - 2 - е изд., испр. М.: ИНФРА - М. 1999г. - 479 с.
2. Сафронова Ю. В., Учет и внутренний аудит на предприятиях : / Ю.В. Сафронова, О.В. Мощенко. - Москва : Известия, 2013. - 173 с.
3. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – 2 - изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. – 639 с.
4. Сергеев, И.В. Экономика организаций (предприятий) : учебник / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; под ред. И.В.Сергеева. - изд. 3 - е, перераб. и доп. – М.: Проспект, 2010. – 554 с.
5. Сивкова А.И. Практикум по анализу финансово хозяйственной деятельности для студентов экономических и торгово - экономических колледжей и вузов. Тесы, задачи, деловые игры, ситуации / А.И. Сивкова, Е.К. Фрадкина, – Ростов н / Д: изд - во «Феникс», 2010. – 448 с.

© Ю.В.Лысенко, А.З.Карданов, 2016

УДК 336.225.3

В.С. Макаров, Студент 4 курса
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова, Г. Москва, Российская Федерация

ОПЛАТА ВНУТРИГРУППОВЫХ УСЛУГ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Сделки по оказанию услуг между организациями, входящими в единую группу и, следовательно, являющимися аффилированными лицами, всегда составляли существенную

часть интересов государства и контролирующих органов, в частности. Особенность этого вида услуг состоит в том, что наряду с возможным применением богатого опыта и существенных ресурсов одной компании группы при решении проблем экономического характера у другой компании группы на возмездной основе, у данных взаимозависимых лиц появляется возможность занизить свои налоговые обязательства путем манипулирования со стоимостью и содержанием оказываемых услуг, что, естественно, является противозаконным, но широко распространенным в российской практике ведения хозяйственной деятельности. [2, с. 153]

Существует множество причин повышенного интереса к данному вопросу, основными из которых являются интенсификация активности по манипулированию налоговыми потоками с целью занижения налоговой базы по налогу на прибыль и необоснованного принятия к вычету сумм НДС, а также растущая в виду сложной экономической ситуации в стране значимость стабильных налоговых поступлений в бюджет. При этом повышение внимания со стороны государства к данному вопросу проявляется как в сфере нормативно - правового регулирования отношений между взаимозависимыми организациями, так и в растущей частоте проведения мероприятий внешнего контроля со стороны налоговых органов.

Стоит отметить, что существует ряд положений, которые вводят понятие «взаимозависимых лиц», а также устанавливают методологию определения соответствия цен в сделках между взаимозависимыми лицами рыночному уровню. Эти положения отражены в статьях 105.3 Налогового Кодекса РФ [1]. Однако в данном случае вместо упора на правила трансфертного ценообразования и обоснования соответствия цен в контролируемых сделках рыночному уровню фокус будет смещен на оплату внутригрупповых услуг, особенности их оформления и планирования как составной части объекта налогового менеджмента.

На сегодняшний день существует практика оспаривания налоговыми органами расходов на оплату услуг между организациями одной группы (а также вычет соответствующей суммы НДС) в силу отсутствия реального факта оказания подобных услуг, отсутствия экономической целесообразности совершения расходов или вследствие наличия признаков агрессивного налогового планирования.

В соответствии со статьей 252 НК РФ, налогоплательщик вправе уменьшить полученные в результате осуществления своей деятельности доходы на сумму произведенных расходов, за исключением тех, что указаны в статье 270 НК РФ. Расходами для целей налогового законодательства признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты. Положения статьи 252 НК РФ не содержат в себе требование об экономической целесообразности совершаемых расходов, что, очевидно, делает невозможным оценку совершаемых расходов, в том числе расходов по оплате внутригрупповых услуг, с точки зрения их эффективности и целесообразности. Тем не менее, вплоть до 2007 года существовало множество трактовок положений указанных выше статей, что вылилось в рассмотрение конституционности положений абзацев второго и третьего пункта 1 статьи 252 НК РФ. 4 июня 2007 года Конституционный суд РФ вынес определение № 320 по запросу депутатов Государственной Думы, в котором установил, что положения статьи 252 НК РФ соответствуют статье 8 Конституции РФ, и налогоплательщик вправе самостоятельно и единолично оценивать эффективность и целесообразность

осуществляемой им хозяйственной деятельности. [3] Однако вынесенное определение оказалось не в силах предотвратить активный рост числа судебных разбирательств относительно обоснованности признания расходов и принятия к вычету сумм НДС при оплате внутригрупповых услуг. Вероятно, главной причиной подобного стечения обстоятельств стало то, что объективное значение имеют лишь фактические обстоятельства каждого отдельного дела, а не интерпретация норм НК РФ.

На данный момент имеется весьма смешанная и порой противоречивая судебная практика, анализируя которую можно выявить основополагающие факторы, зачастую определяющие исход спора и возможного судебного разбирательства.

Зачастую, крайне существенное значение имеет фактор надлежащего документального оформления хозяйственных операций, что позволяет доказать и продемонстрировать факт реального оказания услуг. Подобный случай рассмотрен ФАС СЗО в деле № А21 - 3697 / 2013 от 20 марта 2014. [4] Налогоплательщику – российской компании группы были оказаны рекламные услуги и услуги по управлению управляющей компанией группы (далее УК), являющейся резидентом Нидерланд. Налоговая инспекция, проведя выездную налоговую проверку, исключила из состава расходов затраты на рассматриваемые услуги, ссылаясь на невозможность установления характера и объема оказанных услуг на основании актов выполненных работ. Однако российское представительство представило все необходимые документы, среди которых были командировочные удостоверения, счета - фактуры, акты выполненных работ, ежемесячные технические и управленческие отчеты, эфирные справки, договоры на размещение рекламы и т.д. Кроме того штатное расписание УК предусматривало должности региональных менеджеров и региональных управляющих директоров, в функциональные обязанности которых входили управленческие функции в отношении каждой из компаний группы. Суд рассмотрел представленные доказательства и поддержал позицию российской компании группы.

Таким образом, исход спора зависит от фактических обстоятельств конкретного случая, от качества оформленных первичных документов и иных подтверждающих факт услуги документов, а также от наличия или отсутствия дублирующих функций в организации – реципиенте.

Иные обстоятельства были рассмотрены 11 ААС в деле N А55 - 7982 / 2014 от 20 марта 2015 г. [5] Налоговые органы ссылались на то, что налогоплательщик мог осуществлять свою деятельность без приобретения консультационных услуг со стороны УК, также в ходе проверки не были установлены как направленность оказанных консультационных услуг, так и факт использования их результатов налогоплательщиком в целях получения дохода. По мнению инспекции, действия налогоплательщика при совершении сделок были направлены исключительно на искусственное создание условий для получения необоснованной налоговой выгоды путем занижения сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет. Суд также встал на сторону налогоплательщика, указав, что, несмотря на наличие в штате организации управленческих кадров, общество вправе обращаться за оказанием консультационных услуг к сторонним организациям и привлекать специалистов. Также организация вправе самостоятельно определять степень необходимости привлечения сторонних специалистов и оценивать финансовые последствия данных действий. Факт оказания услуг был подтвержден актами сторон о принятии услуг, а вывод МИ ФНС о недостаточной конкретизации услуг был признан несостоятельным, поскольку

представленные налогоплательщиком акты содержат информацию о совершении хозяйственной операции и имеют ссылку на заключенный договор.

Однако имеется богатая практика отрицательных судебных решений по делам, во многом идентичным рассмотренным. Так судебное решение ФАС СКО от 28 февраля 2012 г. по делу N А32 - 22042 / 2009 об оказании английской компанией группы услуг по управлению [6], а также судебное решение ФАС СКО от 30 сентября 2013 г. по делу N А32 - 38700 / 2011 об оказании консультационных услуг бельгийской компании группы российскому представительству имели отрицательный исход [7], поскольку реципиент не предоставил достаточно свидетельств, позволяющих установить обоснованность и содержание оказанных услуг.

Принимая во внимания данные обстоятельства, становится очевидно, что исход судебного дела находится в зависимости от способности налогоплательщика продемонстрировать реальное оказание и потребление услуг, от возможности выполнить те же действия самостоятельно, а также от подтверждения связи услуг с деятельностью именно налогоплательщика, а не любого лица - участника группы.

Помимо документального оформления и способности продемонстрировать реальное оказание и потребление услуг суды также интересуют качество оказываемых услуг и характер информации, используемый при оказании услуг. Так в деле N А56 - 78283 / 2012 от 20 ноября 2013 г. ФАС СЗО был рассмотрел эпизод, связанный с включением в состав расходов налогоплательщика – резидента РФ, уменьшаемых налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, затрат на маркетинговые исследования, оказанные ему компанией группы, являющейся резидентом Британских Виргинских островов. [8] Суд пришел к выводу, что отчеты о маркетинговых исследованиях не отвечают требованиям индивидуальности, конкретики и не содержат конкретных рекомендаций для налогоплательщика, а информация, изложенная в отчетах, является общедоступной и относящейся к более позднему периоду. Также суд установил, что в нарушение положений статьи 71 и пункта 1 статьи 65 АПК РФ общество не представило доказательств дальнейшего использования результатов маркетинговых исследований и того, что указанные исследования могли повлиять или повлияли на результаты деятельности налогоплательщика, в связи с чем не были им применены. Таким образом, налоговые органы оценивают качество полученных заказчиком отчетов, определяют доступность этой информации в сети Интернет. Если материалы представлены в открытом доступе и не несут в себе практической пользы, то велика вероятность вынесения отрицательного решения и признания расходов налогоплательщика необоснованными.

Одним из наиболее существенных элементов процесса оказания услуг является не только их результат, но и стоимость, значительное увеличение которой при неизменном характере услуг может поставить вопрос обоснованности установленной цены и привести к рассмотрению налоговыми органами самой сущности предоставляемых услуг. Подобные обстоятельства присущи делу № А40 - 78665 / 12 от 5 августа 2014 г., рассмотренному ФАС МО. [9] Налоговый орган установил, что стороны сделки (российская и нидерландская компании группы) применяли нерыночный механизм ценообразования между взаимозависимыми лицами, поскольку «новая» цена по сделке в 2009 году была установлена в 8 - кратном размере от стоимости идентичных услуг в 2008 году, что привело к получению необоснованной налоговой выгоды. При этом договор содержал описание

услуг общего характера, не было предоставлено документальное подтверждение фактического увеличения объемов и видов консультационных услуг. Суд, в свою очередь, установил, что единственным фактическим основанием для многократного увеличения стоимости консультационных услуг стало изменение механизма ценообразования – установление цены на услуги пропорционально полученной выручке и распределения всех расходов компании в России в соответствии с принципами трансфертного ценообразования ОЭСР. Суд указал, что налоговое законодательство РФ в 2009 году исключало возможность применения Руководящих принципов ОЭСР по трансфертному ценообразованию [11], а дополнительные консультационные услуги были проведены лишь для прикрытия незаконного распределения затрат под видом оплаты за услуги.

Следовательно, налоговые органы при оспаривании возможности распределения расходов внутри группы при оказании услуги (cost - sharing) оценивают фактические обстоятельства дела (например, условия соглашений об оказании услуг, механизмы ценообразования, цель оказываемых услуг, их экономическую обоснованность и целесообразность, а также реальный объем услуг, относящийся к рассматриваемому налогоплательщику). Также ФНС уделяет пристальное внимание случаям, когда происходит существенный скачок расходов на внутригрупповые услуги без признаков того, что реальный объем выполненных работ пропорционально увеличился.

Очевидно, при организации внутрикорпоративного налогового менеджмента, внедрении практики налогового планирования и бюджетирования взаимозависимые организации, намеревающиеся и активно прибегающие к совершению внутригрупповых операций должны учитывать текущую правовую конъюнктуру, совершенствовать и обеспечивать функционирование систем управления в соответствии с установившейся судебной практикой, уделяя повышенное внимание следующим моментам:

- полное документальное подтверждение фактов оказания услуг / выполнения работ с формированием всех необходимых первичных документов;
- способность продемонстрировать реальное оказание и потребление услуг реципиентом;
- использование в аналитических отчетах иных источников информации, кроме как общедоступных;
- обоснование увеличения цен и, как следствие, расходов на внутригрупповые услуги;
- определение правомерности распределения расходов внутри группы на основании международных методик.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31.07.1998 № 146 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 29.12.2015);
2. Майбуров И.А. Налоговый менеджмент. Продвинутый курс. Учебник для магистров. [Текст] / И.А. Майбуров – М.: Юнити - Дана, 2014. - 559 с. ISBN 978 - 5 - 238 - 02539 - 1
3. Определение Конституционного Суда РФ от 04.06.2007 N 320 - О - II «По запросу группы депутатов Государственной Думы о проверке конституционности абзацев второго и третьего пункта 1 статьи 252 Налогового кодекса Российской Федерации»;
4. Постановление ФАС Северо - Западного округа от 20.03.2014 N Ф07 - 1457 / 2014 по делу N A21 - 3697 / 2013;

5. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 20.03.2015 N Ф06 - 20334 / 2013 по делу N А55 - 7982 / 2014;
6. Постановление ФАС Северо - Кавказского округа от 28.02.2012 по делу N А32 - 22042 / 2009;
7. Постановление ФАС Северо - Кавказского округа от 30.09.2013 по делу N А32 - 38700 / 2011;
8. Постановление ФАС Северо - Западного округа от 20.11.2013 по делу N А56 - 78283 / 2012;
9. Постановление ФАС Московского округа от 05.08.2014 N Ф05 - 8253 / 2014 по делу N А40 - 78665 / 12;
10. Грызунова Н.В. Управление акционерным капиталом: проблемы собственности и конфликт интересов. // Бизнес в законе. 2012. №5. С.134 - 139;
11. Принципы ОЭСР по трансфертному ценообразованию // ОЭСР. [2015 - 2015]. Дата обновления: 03.06.2011. URL: <http://www.oecd.ru/odata/GetDocument/03062011> / publics.html (дата обращения: 24.01.2016)

© В.С. Макаров, 2016

УДК 334.761

А.А. Мандрик,

бакалавр 3 курса ФГБОУ ВПО «ОрелГИЭТ»

О.С. Ворогова,

магистрант 1 курса ФГБОУ ВПО «ОрелГИЭТ»

г. Орел, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ И КВАЗИИНТЕГРАЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Деятельность современных компаний протекает в условиях быстро меняющейся конкурентной среды. Это обуславливается такими процессами как глобализация, либерализация рынка и технологический процесс. Успех деятельности многих компаний во многом состоит в эффективном взаимоотношении с другими компаниями или, в более совершенной форме взаимодействия – от интеграции компаний друг с другом. Важным аспектом при этом является исследование процессов интеграции и квазиинтеграции, протекающих в российской экономике [1].

Объединение самостоятельных организаций, углубление их взаимодействия и развития связей между ними характеризует процесс интеграции коммерческих предприятий. Она возможна на уровне национальных хозяйств, предприятий, фирм, компаний и корпораций. Интеграция может проявляться в расширении и углублении производственно - технологических связей, в совместном использовании ресурсов, а также в объединении капиталов фирм [3].

Научные исследования и хозяйственная практика России и зарубежных стран свидетельствует о том, что интеграция, осуществляемая с помощью научных методов

управления, способствует развитию и расширению экономики в целом и отдельных государствах. Интеграция в экономике отдельного государства выражается в совместном использовании сырья, энергетических и других ресурсов, материально - технической базы, а также в слиянии капиталов и взаимопомощи.

На сегодняшний день интеграция включает в себя два основных вида – вертикальную и горизонтальную [2]. При горизонтальной интеграции происходит объединение однородных предприятий. Цель данной интеграции – повысить эффективность производства. При вертикальной интеграции происходит слияние компаний, занимающихся общим участием в производстве. Вертикальная интеграция – это процесс, включающий приобретение или включение в состав предприятия новых производств, которые входят в технологическую цепочку выпуска основного продукта на ступенях до или после процесса производства (таблица 1).

Таблица 1 – Типы и функции вертикальной интеграции.

Тип	Функции
Регрессивная интеграция	Контроль над поставщиками
Прогрессивная интеграция	Контроль над системой распределения (дистрибуции).

Регрессивную интеграцию используют с той целью, чтобы защитить стратегически важный источник финансирования или получить доступ к новой технологии, важный для деятельности фирмы. В стратегию прогрессивной интеграции включают приобретение или усиление контроля над структурами, находящимися между предприятием и конечным потребителем, а именно, системой распределения и продажи товаров. Стратегия интеграции оправдана в том случае, если предприятие может повысить свою рентабельность, при этом оно должно контролировать стратегически важные звенья в цепи материально - технического снабжения, производства и сбыта продукции. Также возможны полная интеграция производственной деятельности и частичная интеграция (квазиинтеграция). В последнем случае часть необходимых комплектующих закупается у других предприятий [4] /

Вертикальная интеграция взаимосвязана со многими скрытыми издержками и рисками, которых можно избежать при операциях с другими внешними фирмами. Вертикальная интеграция готова спасти нездоровый бизнес. Стратегия вертикальной интеграции может поддержать позицию бизнеса при определенных условиях и при этом она послужит достаточным средством для лечения стратегически нездорового бизнеса. Сильную рыночную позицию нельзя автоматически перенести по вертикали. Чтобы обеспечить правильную интеграцию предприятия в целом, каждая стадия вертикальной цепи производства должна быть стратегически правильной. Таким образом при выпадении одного звена система будет ломаться.

Одна из главных задач горизонтальной интеграции – это усиление позиций фирмы в отрасли путем поглощения конкурентов или установления контроля над ними. Горизонтальное объединение позволяет добиться экономии на масштабе производства, расширить спектр товаров и услуг, что приводит к дополнительному конкурентному преимуществу (таблица 2).

Таблица 2 –Оценка горизонтальной интеграции

Положительные черты	Отрицательные черты
Снижаются издержки за счет исключения дублирующих процессов, возникновения эффекта массовости, за счет обмена опытом и уменьшения конкуренции	Снижение уровня диверсификации. Недовольства коллектива при изменении организационной структуры предприятия. Длительность интеграционных процессов.

Использование стратегии горизонтальной интеграции позволяет сэкономить в среднесрочной перспективе, а в краткосрочной это приводит к некоторому спаду производства. Для увеличения доли рынка следует использовать стратегию вертикальной интеграции, но в ином случае, когда ситуация на рынке уже стабилизировалась или же, наоборот, рынок на спаде, то использование горизонтальной интеграции приведет к уменьшению издержек в среднесрочной перспективе [3]. В свою очередь, квазиинтеграция представляет собой заключение таких отношений между вертикально связанными компаниями, которые объединяют в себе как элементы долгосрочных контрактов, так и в наличии полное владение [4]. Это учреждение отношений между вертикально связанными фирмами, которые являются где - нибудь промежуточными долгосрочные контракты и полная собственность. Одна из важных сторон квазиинтеграции – это вовлечение в нее кредитно - финансовых учреждений. Перспектива привлекала промышленные предприятия для расширения взаимодействия с ними на паритетных началах как соучредителей управляющего хозяйственного органа. В свою очередь, выявилось стремление со стороны банков выйти за рамки расчетно - кассового и кредитного обслуживания промышленных предприятий и портфельного инвестирования.

Подводя итог, нужно отметить одно из главных различий этих двух понятий: квазиинтеграция является альтернативой полной интеграции. Она способствует большей общности интересов между продавцом и покупателем, нежели интеграция, которая охватывает более широкое понятие и включает объединение самих организаций, корпораций, фирм и развитие связей между ними.

Список использованной литературы:

1. Ахполова, В.Б. Механизм интеграционного взаимодействия региональных социально - экономических систем в пространстве макрорегиона. Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [oldvak.ed.gov.ru / common / img / uploaded / files / ... / AkhpolovoyVB.doc](http://oldvak.ed.gov.ru/common/img/uploaded/files/.../AkhpolovoyVB.doc).
2. Соболева Ю.П. Кластерный подход к исследованию экономической сущности интеграции в регионах // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – № 4 (14). – С. 68 - 75.
3. Соболева Ю.П. Управление производственной кооперацией в интегрированных объединениях // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3. – С. 153 - 158.
4. Соболева Ю.П., Арманшина Г.Р. Квазиинтеграция и её роль в развитии инновационной экономики // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 4 (22). – С. 137 - 143.

© А.А. Мандрик, О.С. Ворогова, 2016

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Кировская область имеет высокий производственный, научный и кадровый потенциал, развитую сеть коммуникаций и обладает сырьевой базой, достаточной для ускорения темпов развития экономики. Промышленное производство имеет важнейшее значение в социальной и экономической жизни граждан. Поэтому цель данной статьи – проанализировать развитие промышленного производства в Кировской области по основным отраслям.

Ведущими отраслями промышленности Кировской области являются: машиностроение, металлургия, химическая и нефтехимическая, деревообрабатывающая и целлюлозно - бумажная, пищевая промышленность, электроэнергетика. [1]

Их удельный вес в объеме промышленного производства составляет 84 % .



Рисунок 1 – Удельный вес отраслей промышленности в общей совокупности.

В таблице 1 представлены индексы производства по каждой отрасли в процентах к предыдущему году. Как видно из таблицы, в пищевой промышленности, текстильном производстве и машиностроении данные индексы снизились за последние 3 года. Целлюлозно - бумажное производство значительно увеличилось, как и все остальные отрасли промышленности. [2]

Таблица 1 – Индексы производства обрабатывающей промышленности,
% к предыдущему году

Отрасли	2013 г.	2014 г.	5 мес. 2015 г.
Обрабатывающее производство	94,4	99,2	99,8
Пищевая промышленность	99,0	98,3	97,7
Текстильное и швейное производство	108,6	100,8	99,2

Производство кожи	97,2	100,9	104,5
Деревообработка	99,0	100,1	100,9
Целлюлозно - бумажное производство	81,0	103,4	106,2
Химическое производство	100,4	102,7	103,1
Металлургия	87,7	91,9	92,9
Машиностроение	105,6	100,6	99,3

Далее каждая отрасль промышленности будет рассмотрена отдельно. Ведущее место в промышленности области занимает химическое производство. За 2014 год предприятиями отрасли произведено продукции на сумму 30,0 млрд. рублей, что составляет 18,3 % промышленной продукции области, за 5 месяцев 2015 года - 14,8 млрд. рублей (27,0 % промышленного производства области).

Основными производителями минеральных удобрений и фторполимеров в Кировской области являются ОАО «Завод минеральных удобрений Кирово - Чепецкого химического комбината» и ООО «ГалоПолимер Кирово - Чепецк».

На Кировских предприятиях разработано и внедрено в производство несколько новых видов продукции: сложных удобрений, востребованных на мировом рынке, парфюмерной продукции, химических средств защиты растений, лакокрасочных материалов. [3]

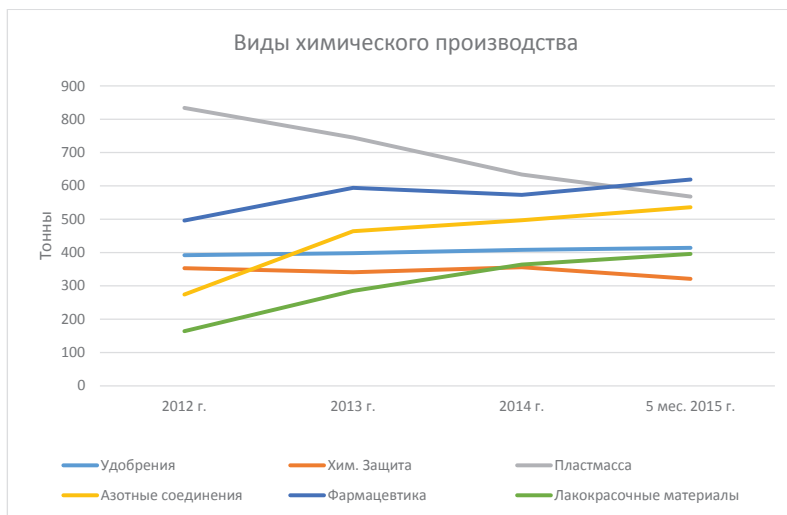


Рисунок 2 – Химическое производство

Как видно на рисунке 2, увеличилось производство фармацевтических изделий, азотных соединений и лакокрасочных материалов, но при этом снизилось количество выпускаемой пластмассы и средств химической защиты, производство удобрений осталось почти на таком же уровне.

Металлургический комплекс также играет значительную роль в промышленности области. Базовые предприятия отрасли ЗАО «Омутнинский металлургический завод» и

ОАО «Кировский завод по обработке цветных металлов» являются одними из ведущих в металлургическом комплексе страны по выпуску целого ряда видов профильной продукции высокого передела: лифтовых направляющих; сортового проката черных металлов; латунного и медного проката электротехнического назначения. [3]

Индекс производства по виду деятельности «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» за 5 месяцев 2015 года составил 92,9 % , в том числе металлургическое производство снизилось на 6,7 % , производство готовых металлических изделий – на 7,7 % .

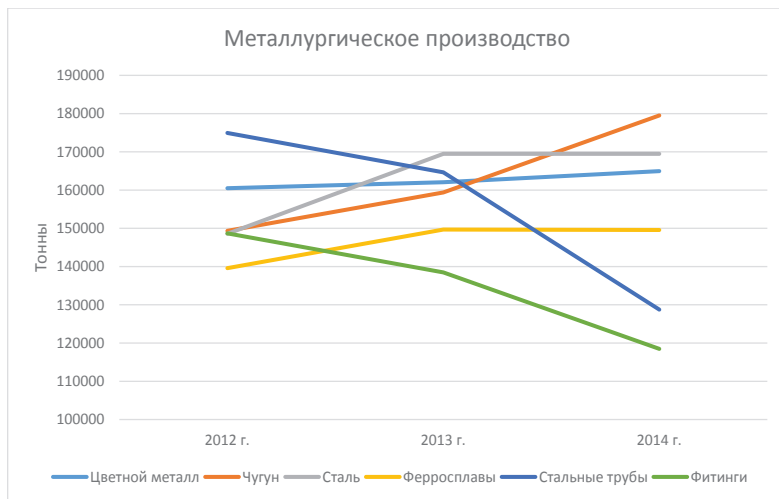


Рисунок 3 – Металлургическое производство

В металлургии можно наблюдать увеличение производства чугуна и стали и значительное снижение выпуска стальных труб и фитингов (Рисунок 3).

Машиностроение региона представлено предприятиями авиационно - космической, электротехнической, станкостроительной, инструментальной промышленности: ОАО «ВМП «Авитек», ОАО «Веста», ОАО «МАШ завод имени 1 Мая», ОАО «Сосновский судостроительный завод», ОАО «Аркульский судоремонтный завод» и другие.

На предприятиях области производятся: железнодорожная техника, провода для линий электропередач и кабели, бытовая техника, элеваторы и конвейеры, электродвигатели, станки, коммутационная аппаратура, средства измерения. По целому ряду изделий машиностроительные предприятия области являются единственным производителем в стране. [3]

Лесопромышленный комплекс играет значительную роль в экономике области: удельный вес обработки древесины и производства изделий из дерева в объеме промышленной продукции составляет более 7 % .

Предприятия лесопромышленного комплекса выпускают широкий ассортимент продукции. Объемы в лесопилении снизились на 2 % за 2014 год. [4]

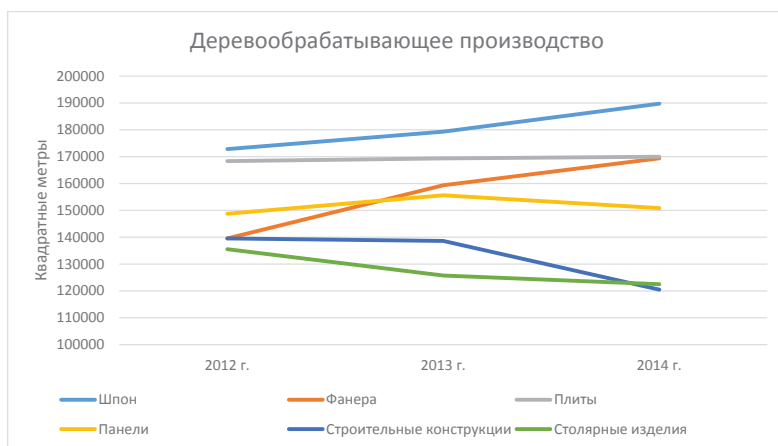


Рисунок 4 – Деревообрабатывающее производство

На рисунке 4 видно, что за три года возросло производство шпона, фанеры и плит, но сократилось производство панелей, строительных конструкций и столярных изделий.

Легкая промышленность Кировской области, в частности, производство пушнины, известна также на всю страну. Также к легкой промышленности относится кожевенной, меховое и обувное производство.

В текстильной и меховой отрасли реализуются проекты по выпуску новых видов технических тканей различного назначения; по смене ассортиментного ряда выпускаемой продукции, модернизации производства (ООО «Вятка - текс», ОАО «Кировская трикотажная фабрика», ООО «Белка»).

Инвестиционные проекты предприятий имеют большую долю инновационной составляющей и вновь осваиваемая продукция предприятий, как правило, имеет высокий уровень конкурентоспособности.

На территории Кировской области планируется создание трёх промышленных парков:

1. Создание промышленного парка «Слободино» на территории Юрьянского муниципального района Кировской области.
2. Создание в городе Кирове научно - технического центра разработки и производства товаров, направленных на развитие детей дошкольного и школьного возраста» (промпарк «Игроград»)
3. Создание промышленного парка в г. Вятские Поляны предусмотрено областной целевой программой «Комплексный инвестиционный план модернизации моногорода Вятские Поляны». [5]
4. Планомерную организацию инновационной деятельности в области осуществляют:
5. Крупные предприятия (ОАО «Молот», ОАО «Маяк», ОАО «Лепсе», ОАО «Авитек», ООО «БиоХимЗавод», ОАО «Кирскабель», ЗАО «Завод минеральных удобрений КЧХК», ООО «Завод полимеров КЧХК»);
6. Венчурные фирмы («Ермак - Термо», «Йодиллия - Фарм», «Ягодное», «Вятка - биопром» и др.);
7. Учебные заведения (ВятГУ, КСХА, КГМА, ВятГТУ);

8. Научно - исследовательские учреждения (институт микробиологии, НИИСХ Северо - Востока и др.)

Лучшие образцы продукции предприятий области вполне конкурентоспособны не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Предприятия регулярно принимают участие, как во внутриобластных, так межрегиональных и международных выставках и ярмарках.

Представляемая продукция неоднократно награждалась дипломами и медалями в номинациях «Сто лучших товаров» («Лепсе», «Ново - Вятка», «Весна», «Лель»), «Лучший отечественный товар» («Кирскабель»), «Знак качества XXI века» («Ново - Вятка»), диплом международной выставки «Лесдревмаш - 2002» («Станкостроительный завод»). [5]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что промышленные предприятия Кировской области имеют большой потенциал развития и стараются его развивать и использовать в полной мере. Кроме того, этим развитие инноваций не ограничивается, создается все больше новых промышленных комплексов, которые в дальнейшем окажут значительное влияние на развитие региона в целом.

Список использованной литературы:

1. Региональный сайт Кировской области [Электронный ресурс] – 2015 – Режим доступа: <http://www.kirovland.ru>
2. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] – Федеральная служба государственной статистики – 2015 – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Официальный сайт Кировстата [Электронный ресурс] – Федеральная служба государственной статистики по Кировской области – 2015 – Режим доступа: http://kirovstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kirovstat/ru/
4. Юрлов А.А. Состояние и перспективы деревообрабатывающих предприятий в Кировской области. // Педагогика. Общество. Право. – 2015. – №2. – С. 98 - 103.
5. Официальный сайт Правительства Кировской области [Электронный ресурс] – 2015 – Режим доступа: <http://www.kirovreg.ru>

© Ю.А. Мартынова, 2016

УДК 338

А.С. Молчагина

студентка 4 курса факультета Бизнеса
ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г. В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

Н.Ю. Глубокова

К.э.н., доцент кафедры Налоги и Налогообложение
ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г. В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: НОВОВВЕДЕНИЯ И ВЛИЯНИЕ НА ОТРАСЛЬ

Сфера высоких технологий является одним из наиболее приоритетных направлений развития российской экономики за последние несколько лет. Информационные услуги и программное обеспечение на сегодняшний день – неотъемлемая часть как

профессиональной, так и личной жизни любого человека. Однако всеобщая информатизация общества, бизнес процессов, интеграция вычислительных и аналитических машин в различные сферы деятельности открывает не только новые возможности, но и предполагает определенный уровень контроля. В связи с этим возникает необходимость государственного финансового регулирования рынка IT - товаров и услуг. В первую очередь, это касается налогового контроля отрасли. Минувший год ознаменовал для Российской Федерации новый этап налогового регулирования информационной индустрии.

В конце декабря 2015 года в Москве состоялся первый в истории Российский форум «Интернет экономика». Итогом пленума, членами которого являлись представители ведущих отечественных компаний IT - сектора и представители профильных ведомств (ФАС, Минэкономразвития РФ, Министерство Финансов РФ, ФНС России и др.) стало подписание Поручения Президента Российской Федерации Пр - 168, в котором разработаны указания по развитию приоритетных направлений информационной отрасли. Сроком исполнения Поручения является 1 сентября 2016 года. [3] Одним из первых пунктов Поручения стало «представить предложения по внесению изменений в законодательство, направленные на обеспечение равных условий ведения деятельности компаниями в Российской Федерации с использованием сети Интернет».

В целях исполнения данного Поручения уже 24 декабря 2015 года в нижнюю палату Федерального Собрания был внесен законопроект № 962487 - 6 под авторством А. Лугового и В. Парахина – проект Федерального Закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения отдельных операций, совершаемых через сеть «Интернет»)». Законопроект был утвержден заместителем Правительства РФ С. Приходько и будет окончательно одобрен «при условии его доработки с учетом изложенных замечаний». [4]

Проект закона вносит поправки в соответствующие статьи Налогового Кодекса РФ в части введения налогообложения на исключительные права приобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронно - вычислительных машин, базы данных, типологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу - хау), а также прав на использование указанных видов деятельности. Таким образом, в случае вступления данной поправки к налоговому законодательству РФ, налог на добавленную стоимость будет введен на весь спектр хозяйственных операций IT - индустрии. Примечательно, что вводимые изменения касаются как российских, так и зарубежных компаний – поставщиков информационных товаров и услуг.

Причина введения подобных корректировок заключается в существующем неравенстве в области налогообложения отечественных и зарубежных производителей программного обеспечения и контента. Изначально, российские IT - и интернет - компании были единственными налогоплательщиками в своей отрасли на территории Российской Федерации. Подобная ситуация крайне негативно сказывается на конкурентной ситуации в данном секторе российской экономики. В целях восстановления справедливости, распространение подобного вида товаров и услуг планируется облагать НДС вне зависимости от места регистрации компании - налогоплательщика. Определяющим фактором при уплате налога в бюджет Российской Федерации становится географическое положение покупателя или клиента.

Тем не менее, несмотря на очевидные положительные аспекты нововведения в раздел Российского налогового законодательства, существует ряд спорных моментов, требующих отдельного анализа. Рассмотрим влияние поправок исследуемого законопроекта для четырех основных субъектов данных правоотношений: российских производителей программного обеспечения, иностранных компаний – поставщиков и продавцов информационных услуг и товаров, потребителей, а также государственных структур РФ.

Для российских участников рынка планируемые нововведения могут причинить ряд неудобств. Известно, что отечественная индустрия программного обеспечения занимает лидирующие позиции по ряду направлений, как, например, антивирусные программы, и являясь активным участником международного рынка. Однако, как компания, зарегистрированная в России, она будет обязана уплачивать НДС по реализации исключительных прав на программы для электронно - вычислительных машин. Если ранее данным налогом облагались лишь физические модификации программного продукта, то в рамках поправок к законодательству налоговое бремя будет налагаться в том числе и на программное обеспечение (далее - ПО), распространяемое по сети Интернет, которое всегда пользовалось наибольшим спросом на рынке по причине объективно более дешевой стоимости. Аналогичным образом предлагается отменить налоговые льготы по НДС для баз данных. Это существенным образом может нанести ущерб всей отечественной индустрии программного обеспечения и усилить и без того напряженную конкуренцию в отрасли. Тем не менее, пояснительная записка к проекту Федерального закона свидетельствует о возможности установления специальных налоговых преференций по налогу на прибыль. Расходы, непосредственно связанные с получением доходов от продажи контента, могут признаваться для целей налогообложения прибыли в размере, превышающем сумму фактических затрат. Одновременно в качестве компенсационной меры для российских организаций, осуществляющих продажу контента через Интернет, предлагается предусмотреть право принимать к вычету суммы налога на добавленную стоимость при оказании электронных услуг, местом реализации которых не признается Российская Федерация. Таким образом, можно сделать вывод, что исследуемая поправка к налоговому законодательству, несмотря на свою строгость, предусматривает защиту отечественных компаний - разработчиков от чрезмерной уплаты налогов, поддерживая тем самым развитие собственных информационных технологий и уникальных программных продуктов.

Для иностранных организаций нововведения касаются двух основных моментов. Во - первых, для иностранных компаний, реализующих электронные услуги, предлагается установить особенности постановки на учет в налоговом органе. Данную меру планируется реализовать путем регистрации электронного личного кабинета налогоплательщика иностранной компанией, реализующей электронные услуги, для представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, иных документов, получения от налогового органа документов (информации). Безусловно, подобная мера обеспечит зарубежным организациям ряд неудобств, связанных с технической сложностью регистрации в системе, а также необходимости руководителя компании лично присутствовать при подаче документов на регистрацию в налоговых органах. Во - вторых, в НК РФ вводится новая статья 174.2 «Особенности исчисления и уплаты в бюджет налога при оказании иностранными организациями услуг в электронной форме». [1] Здесь

раскрывается полный спектр информационных услуг, которые впоследствии будут признаваться объектами налогообложения. Также данная статья определяет иностранные организации, оказывающие информационные услуги на территории Российской Федерации, налогоплательщиками. Помимо этого, статья определяет налоговую базу по налогу на добавленную стоимость как стоимость этих услуг с учетом налога. Безусловно, сам факт введения налога на информационные услуги потребует от зарубежных разработчиков пересмотреть свою политику ценообразования. [5] Как известно, крупные производители устанавливают единую ценовую политику для своих товаров и услуг. Остается вопросом, повлияет ли на конечную цену введение налога на добавленную стоимость. Таким образом, можно сделать вывод, что поправки в налоговое законодательство РФ существенно осложняют присутствие зарубежных IT - компаний на российском рынке. Однако, учитывая размер российского рынка и высокий уровень потребительской активности, не вызывает сомнений тот факт, что поправки в НК РФ не станут причиной прекращения торгово - экономических отношений для таких гигантов, как, например, Google или Apple.

Для рядовых российских потребителей информационных услуг единственным возможным последствием может являться повышение их стоимости. В данном вопросе эксперты расходятся во мнениях. С одной стороны, размеры российского рынка достаточно внушительны, о чем свидетельствует ряд достоверных источников. К примеру, совместное исследование «Экономика Рунета 2014–2015», подготовленное РАЭК и ВШЭ, приводит следующие данные об объеме российского рынка контента на 2015 год: музыка – 2,33 млрд. руб., игры – 46,7 млрд. руб., видео – 3,8 млрд. руб. [6] Приведенные цифры подтверждают прогнозы удержания цен на контент и прочие информационные услуги на прежнем уровне с целью сохранения спроса. В самом деле, учитывая экстенсивный фактор, затраты на налогообложение в конечном итоге будут компенсированы. Тем не менее, мировые гиганты IT - индустрии, такие как Apple, Wargaming, «Яндекс», Facebook, Microsoft, Google и Eset на данный момент отказываются комментировать свои действия в связи с нововведениями, что вызывает опасения по поводу изменения ценовой политики ТНК. Таким образом, можно предположить, что несмотря на значительный объем российского рынка и положительную динамику спроса, рядовым пользователям, все же, стоит ожидать незначительного повышения цен. Тем не менее, учитывая нестабильную динамику курса валют и высокую волатильность рубля, особого ущерба отрасли это не принесет, и ожидаемые 18 % не сильно повлияют на финансовую структуру индустрии, а значит, пользователи будут в состоянии подстроиться под грядущие изменения.

Для государственных органов в продолжение законопроекта Минкомсвязи РФ был разработан проект «О приоритете товаров российского происхождения, работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами, по отношению к товарам, происходящим из иностранного государства, работам, услугам, выполняемым, оказываемым иностранными лицами». Данный документ является прямым продолжением Постановления Правительства РФ от 16 ноября 2015 года №1236 «Об установлении запрета на допуск иностранного программного обеспечения при закупках для государственных и муниципальных нужд», согласно которому государственные закупки иностранного ПО ограничены условием отсутствия российских аналогов. Согласно проекту Минкомсвязи, ПО и оборудование российского происхождения будут иметь

ценовые преференции в размере 15 % при их закупке государственными компаниями. В перечень информационных товаров и услуг входит порядка 22 наименований. Преференции будут устанавливаться в ходе проведения соответствующих тендеров и аукционов, являющихся стандартной процедурой госзакупок в РФ. Таким образом, по условиям проведения конкурса, российские IT - компании будут иметь значительно более высокие шансы на заключение контракта. [2] Подобная мера призвана стимулировать развитие отечественной отрасли высоких технологий, однако это может привести к ряду неудобств для госкорпораций и органов власти. Несмотря на четкое требование соответствия выставленных на аукцион товаров определенным характеристикам, процесс перехода на российское ПО может вызывать некоторые сложности и временные проволочки.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что, несмотря на очевидные положительные результаты от вступления в силу данного нововведения в виде увеличения налоговых поступлений в размере 52,8 млрд. руб., что подтверждает финансово - экономическое обоснование к законопроекту, существует ряд аспектов, на которые стоит обратить внимание. Для российских разработчиков программного обеспечения и информационных услуг данная мера оборачивается не только повышением конкурентных позиций, но и большой ответственностью в вопросе обеспечения должного уровня предоставляемого продукта, а также необходимостью увеличения технических мощностей для полного удовлетворения нового уровня спроса. Для иностранных организаций вступление законопроекта в силу может потребовать пересмотра стратегии развития на российском рынке, урегулирования ценовой политики и адаптации к новым нормативным условиям и требованиям государства. Для потребителей в современных экономических условиях подобные изменения могут вызвать снижение покупательской способности и сокращение возможностей использования собственных портативных устройств и вычислительной техники. Государственные компании в виду грядущих нововведений стоят на пороге полной перестройки существующей системы технического и информационного обеспечения собственной деятельности. Тем не менее, адаптация к новым условиям может весьма положительно сказаться на общей динамике отрасли и способствовать развитию собственных технологий в Российской Федерации. Законопроект, при условии его законного вступления в силу 1 января 2017 года, может положить начало новой информационной эры и выдвинуть российские IT - компании и их разработки на качественно новый уровень.

Список использованной литературы:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (ред. 29.12.2015)
2. Постановление Правительства РФ от 16 ноября 2015 года №1236 «Об установлении запрета на допуск иностранного программного обеспечения при закупках для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]: сайт Правительства России [http:// government.ru](http://government.ru)
3. Перечень поручений по итогам первого российского форума «Интернет экономика» Пр - 168 п. 2 [Электронный ресурс]: сайт Президента РФ <http:// kremlin.ru>
4. Законопроект № 962487 - 6 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения отдельных

операций, совершаемых через сеть «Интернет»» [Электронный ресурс]: сайт Государственной Думы РФ [http:// asozd2.duma.gov.ru/](http://asozd2.duma.gov.ru/)

5. Проект Постановления Правительства РФ «О приоритете товаров российского происхождения, работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами, по отношению к товарам, происходящим из иностранного государства, работам, услугам, выполняемым, оказываемым иностранными лицами» [Электронный ресурс]: Федеральный портал проектов нормативно - правовых проектов [http:// regulation.gov.ru/ projects#](http://regulation.gov.ru/projects#)

6. Исследование экономики рынков интернет - сервиса и контента в России 2014 - 2015 РАЭК и ВШЭ «Экономика рунета» [Электронный ресурс]: [http:// raec.ru / upload / files / er15.pdf](http://raec.ru/upload/files/er15.pdf)

© А.С. Молчагина, Н.Ю. Глубокова, 2016

УДК 338

С.В. Смоленская

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория»
Ульяновский государственный технический университет

А.А. Никитина

Студентка
Строительный факультет
Ульяновский государственный технический университет
г. Ульяновск, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ РЫНКА

Рынок – понятие многогранное. Существует множество трактовок данного определения, но наиболее широким является следующее определение: рынок – это совокупность экономических отношений, которые основаны на обменных операциях между производителями и потребителями [2, с.358]. Обмен товарами и услугами осуществляется при наличии у производителя блага, которое интересует потребителя. В свою очередь, у потребителя необходимо наличие потребности, которая была бы подкреплена платежеспособностью. Кроме того, следует отметить, что обмен происходит в условиях конкуренции. Выделяют крайности несовершенной конкуренции: монополия, монополия. Для монополии характерно наличие одного продавца и нескольких покупателей на рынке, вследствие этого продавец по своему усмотрению может повышать или понижать цену товара на рынке [1]. Монополия – это ситуация обратная монополии: на рынке имеется только один покупатель и множество продавцов, при этом цену на товар устанавливает покупатель.

Что касается функций рынка, то они определяются задачами, которые стоят перед ним. Рыночный механизм призван ответить на три поставленные перед ним вопроса: Что производить? Как производить? И для кого производить? Вследствие этого рынку присущи следующие функции:

- Ценообразующая – рынок устанавливает уровень цены в зависимости от спроса и предложения на товары и услуги, которая, в свою очередь, зависит от затрат на производство и полезности блага.
- Регулирующая – данная функция рынка проявляется в оказании влияния на производство товаров и услуг. Примером демонстрации данной функции может послужить

увеличение объемов производства определенного товара, при том, что спрос на этот товар возрос[3, с.124].

- Информационная – рынок предоставляет информацию, которая отражает необходимый объем блага, его ассортимент и надлежащее качество.

- Посредническая – рынок представлен в роле посредника, который позволяет найти наиболее выгодный вариант купли - продажи между производителями и потребителями. Данная функция позволяет потребителю выбрать подходящего поставщика. И наоборот, продавец вправе выбрать оптимального покупателя для совершения сделки[4].

- Санирующая – благодаря этой функции происходит «естественный отбор» производителей: активные и предприимчивые производители развиваются, тем самым укрепляют рыночный механизм, напротив, неэффективные производители претерпевают разорение. Этим явлением движет конкуренция, которая оказывает существенное влияние на производителей: стимулирует деятельность производителей.

Итак, рассмотрев функции рынка, можно сделать вывод, что рынок оказывает значительное влияние на регулирование рыночного механизма: обеспечивает высокую эффективность производства, способствует эффективному распределению ресурсов, обеспечивает свободу выбора покупателей.

Список использованной литературы:

1. Смоленская С. В. Формирование всесторонней модернизации и создание инновационной экономики в современном обществе // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Закономерности и тенденции развития науки». – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014.

2. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1988. – 750 с.

3. Антология экономической классики : В 2 - х т. Т. 1. Антология экономической классики / Предисл., сост. И.А.Столяров. — МП "ЭКОНОВ" — М.: МП "ЭКОНОВ", 1993. — 480 с.

4. Смоленская С. В., Низаметдинов И. Д. Инвестиционный климат Российской Федерации // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Государственное регулирование социально - экономических процессов в условиях глобального кризиса». – Саратов, СГТУ, 2015.

© А.А. Никитина, 2016

УДК 330

О.Н. Путкарадзе

Студентка 1 курса магистратуры
ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»
Г. Краснодар, Российская Федерация

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ФАКТОРЫ НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ

В современных экономических условиях деятельность коммерческой организации зависит от эффективности управления финансовым состоянием и его реальной оценки. Финансовое состояние - основа устойчивого положения организации, показатель стабильности, надежности и экономического развития. Финансовое состояние организации

характеризуется наличием в обороте капитала достаточного для производственной деятельности, а так же своевременным выполнением платежных обязательств перед деловыми партнерами. Для определения положения финансового состояния коммерческой организации важно учитывать влияние внешней и внутренней среды. Исследование влияния внешней и внутренней среды позволяет объективно обосновать выводы о результатах работы организации и выявить резервы улучшения ее производственно – финансовой деятельности.

В современной экономической литературе существуют различные подходы к определению сущности финансового состояния коммерческой организации. Так, Савицкая Г.В. считает, что финансовое состояние коммерческой организации — это категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [1, с. 248]. Любушин Н.П. под финансовым состоянием подразумевает способность организации финансировать свою деятельность, что характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием, а также финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью, кредитоспособностью и финансовой устойчивостью [2, с. 438]. Никитина Н. В. считает, что финансовое состояние – это комплексное понятие, отражающее результат взаимодействия всех элементов экономических отношений, возникающих у корпорации в процессе ее деятельности [3, с. 154].

Таким образом, можно сделать вывод, что под финансовым состоянием организации одни авторы понимают способность хозяйствующего субъекта финансировать свою деятельность, размещать и использовать финансовые ресурсы, а другие выделяют ту или иную характеристику, а так же совокупность факторов, которые позволяют оценить финансовые возможности организации. При этом многие авторы считают, что финансовое состояние коммерческой организации зависит от целой совокупности основных и дополнительных факторов, всестороннее изучение которых способствует получению достоверной оценки финансового состояния организации. Для получения достоверной оценки финансового состояния коммерческой организации важным является подробная классификация факторов. Многие экономисты делят их на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от деятельности самой организации, а внешние факторы находятся за ее пределами и не зависят от экономической и производственной деятельности, следовательно, воздействовать на них она не может, только приспосабливается. Внешние факторы влияют на внутренние, проявляя себя через них, изменяя количественное выражение последних.

В экономической литературе существуют различные подходы к конкретному делению факторов на внешние и внутренние. Так, Ефимова О. В. к внешним факторам относит общую экономическую ситуацию, а именно: доступность и стоимость финансовых ресурсов; ожидаемые темпы инфляции; динамику валютных курсов; отраслевые особенности; состояние и перспективы развития рынка (концентрация покупателей, конкуренция, предпочтения потребителей и другие). К внутренним факторам она относит финансовую стратегию организации и конкретные целевые задачи той стадии ее развития, на которой она находится; возможности производственного потенциала; политику

управления основным и оборотным капиталом; финансовые альтернативы привлечения источников, дивидендную политику и другое [4 с. 48 - 73].

Турманидзе Т.У. внутренние факторы подразделяет на две группы: во - первых, производственные – это показатели эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов; структурные сдвиги в составе продукции; увеличение жизненного цикла продукции и т.п.; во - вторых, внепроизводственные, т.е. снабженческие, сбытовые, социального развития коллектива, природоохранные и т.п. [5, с. 25].

Жулега И.А. разделяет факторы, влияющие на финансовое состояние организации, на зависимые (внутренние) и независимые (внешние). К зависимым (внутренним) от организации она относит структуру имущества и капитала; размеры прибыли; себестоимость реализации продукции; эффективность использования имущества; платежеспособность. К независимым (внешним) факторам Жулега И.А. относит ставку налога; ставку рефинансирования; таможенные пошлины и т.д. [6, с. 169 - 172].

Обобщая рассмотренные мнения разных экономистов, факторы внешней среды можно подразделить на две основные группы - микросреда и макросреда, т.е. прямого и косвенного воздействия. Среда прямого воздействия (микросреда) можно назвать еще непосредственным деловым окружением организации. Это окружение формирует такие субъекты среды, которые непосредственно влияют на деятельность конкретной организации – это поставщики, потребители, инфраструктура, законы и государственные органы, конкуренты.

Факторы косвенного воздействия (макросреда организации) представлены внешними экономическими факторами, политическими условиями, правовыми составляющими, научными и техническими факторами, природно - климатическими условиями и другими факторами, которые непосредственно не влияют на организацию, однако, руководству необходимо учитывать их в целях достижения устойчивого финансового состояния организации.

Родионова В.М. считает, что огромное влияние на финансовое состояние коммерческой организации оказывает также фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции, что еще больше сокращает доходы субъектов экономической деятельности. Все это ведет к снижению ликвидности организаций, их платежеспособности. Падение платежеспособного спроса, характерное для кризиса, приводит не только к росту неплатежей, но и к банкротству. Кроме этого, одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение коммерческой организации, является инфляция [7 с. 152].

Несмотря на огромное значение внешних факторов, особое внимание при анализе финансового состояния коммерческой организации необходимо уделять внутренним факторам, на которые она может оказать прямое воздействие. Внутренние факторы влияют на экономические результаты организации, обеспечение ритмичности производства, на улучшение снабжения необходимыми ресурсами; снижение издержек производства или их поддержание на конкурентном уровне; получение прибыли в размере, обеспечивающем техническое и экономическое развитие организации. Наиболее важные внутренние факторы, по нашему мнению, это производственно - технические. Эти факторы включают

всю совокупность машин, оборудования, инструментов, сырья, материалов, полуфабрикатов, технологии производства продукции.

Не менее важным является маркетинговый фактор. Он объединяет процессы, которые связанные с реализацией продукции, выбором рынков сбыта и систем распределения. Маркетинговый фактор осуществляет удовлетворение потребностей покупателей в товарах или услугах организации.

На финансовое состояние организации большое влияние оказывают так же экономические факторы. Они включают движение капитала и денежных средств, уровень производительности труда, показатели эффективности использования основного и оборотного капитала и нематериальных активов, и прежде всего, рентабельности ресурсов.

Особое значение в ряду внутренних факторов занимает информационная составляющая. Это организационно - технические средства, обеспечивающие каналы и сети соответствующей информацией для эффективных коммуникаций в управлении коммерческой организации.

Важное, значение имеет фактор деловых отношений и поведения сотрудников в современных экономических условиях. Он оказывает большое воздействие на взаимоотношение и поведение людей, способствует установлению контактов с коллегами, эффективно влияет на выбор потребителей.

На улучшение финансового состояния организации, повышение ее устойчивости значительно влияют внутренние финансовые факторы: состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Правильное управление финансовыми факторами повышает способность организации за счет собственных средств покрывать вложенные в активы организации средства, не допуская неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Таким образом, для того чтобы в полном объеме раскрыть состояние и динамику финансового положения коммерческой организации, необходимо учитывать влияние внешних и внутренних факторов, их изменение, взаимосвязь и взаимозависимость.

Список использованной литературы:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — М.: ИНФРА - М, 2013. — 345 с.
2. Любушин Н.П. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник / Любушин Н.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012.— 576 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10517>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю .
3. Никитина Н. В. Корпоративные финансы : учеб.пособие / Н. В. Никитина, В. В. Янов - 3 - е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2014. - 509 с.: рис., табл., прил.; печ. л.32,0 - Бакалавриат).
4. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 4 - е изд., испр. и доп. - М.: Издательство «Омега - Л», 2013. – 349 с.: ил., табл. - (Высшее финансовое образование).
5. Турманидзе Т. У., Финансовый анализ. Учебник. — 2 - ое изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. — 287 с.

6. Пономаренко М. А. Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия [Текст] // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 169 - 172.

7. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. Родионова В.М., Федотова М.А. - М.: Перспектива 2011 - 321с.

© О.Н. Путкарадзе, 2016

УДК 330

А.А. Пыжова,

студентка группы БЭБУ12,

Научный руководитель: Л.А. Парамонова,

к.э.н., доцент

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СБЛИЖЕНИЯ РСБУ И МСФО ПО УЧЕТУ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Регламентация учета материально - производственных запасов в России определена ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов», утвержденное приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н (ред. от 25.10.2010) и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н (ред. от 24.12.2010).

Согласно п. 2 ПБУ 5 / 01, к материально - производственным запасам относятся следующие активы: используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (т.е. готовой продукции) (выполнения работ, оказания услуг); предназначенные для продажи (т.е. товары); используемые для управленческих нужд организации.

Основным нормативным документом, регламентирующим учет материально - производственных запасов в международной учетной практики является МСФО (IAS) 2 «Запасы», введенный в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н.

В соответствии с п. 6 МСФО (IAS) 2 «Запасы», запасы - это активы: предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности (т.е. товары и готовая продукция); находящиеся в процессе производства для такой продажи (т.е. незавершенное производство); находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг.

При изучении приведенных ранее перечней активов можно сделать вывод, что понятие «запасы», применяемое в МСФО, шире термина «материально - производственные запасы», используемого в РСБУ, поскольку первое, кроме сырья, материалов, товаров и готовой продукции, включает еще и незавершенное производство.

Следует отметить, что рассмотренные несоответствия понятийного аппарата РСБУ и МСФО являются хотя и существенной, но не единственной проблемой учета. В частности, в отечественной и международной учетных практиках существуют некоторые различия подходов к формированию оценки стоимости материальных запасов на каждом этапе их движения в хозяйственной деятельности организации [4].

В настоящее время целью калькулирования себестоимости производимой продукции должно быть максимальное приближение ее расчета к фактическим затратам [3]. В основном проблема заключается в способах распределения общепроизводственных расходов между отдельными видами продукции, а также в подразделении их на постоянные и переменные (что соответствует МСФО (IAS) 2 «Запасы»). До настоящего времени в отечественном бухгалтерском учете такого подразделения не было, за исключением управленческого учета. В отечественной практике управленческий учет включает в себя подготовку информации о затратах, необходимых для составления финансовой отчетности [1].

В российской учетной практике формирование фактической себестоимости материальных запасов осуществляется следующими способами:

- без применения учетных цен путем суммирования фактических затрат, связанных с приобретением;
- с применением учетных цен.

Первый способ формирования фактической себестоимости материальных запасов применяется в тех экономических субъектах, в которых организован оперативный сбор информации (документов) обо всех расходах, связанных с приобретением каждой партии материалов. Как правило, это организации, у которых:

- небольшая номенклатура используемых материалов;
- небольшое количество поставок материалов за период;
- все данные для формирования фактической себестоимости материалов, как правило, поступают в бухгалтерию одновременно.

Согласно МСФО (IAS) 2 «Запасы» постоянные накладные производственные затраты распределяются исходя из нормальной производственной мощности организации (ожидаемый объем производства, рассчитанный исходя из средних показателей за ряд периодов или сезонов работы в нормальных условиях, с учетом потерь в производительности в связи с плановым обслуживанием). При значительном сокращении объемов производства по сравнению с нормальной производственной мощностью величина постоянных накладных производственных затрат, относимых на себестоимость единицы готовой продукции, не меняется. Нераспределенные постоянные накладные производственные затраты списываются на расходы периода, уменьшая финансовый результат деятельности организации за период [5].

В периоды необычно высокого уровня производства сумма постоянных накладных расходов, относимых на каждую единицу продукции, уменьшается так, что запасы не оцениваются сверх себестоимости. Переменные производственные накладные расходы относятся на каждую единицу продукции на основе фактического использования производственных мощностей [6].

Если организация производит несколько видов готовой продукции, переменные накладные производственные затраты подлежат распределению между отдельными видами продукции. В качестве базы распределения могут выступать общая сумма прямых затрат на производство отдельных видов запасов либо стоимость их продажи.

Согласно МСФО (IAS) 2 «Запасы» прочие затраты включаются в себестоимость запасов в той степени, в которой они связаны с доведением их до современного местоположения и состояния. Ниже приведены примеры затрат, исключаемых из себестоимости запасов и признаваемых в качестве расходов в периоде их возникновения:

- сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат;
- затраты на хранение, если только они не необходимы в производственном процессе для перехода к следующему его этапу;
- административные накладные расходы, которые не связаны с доведением запасов до их настоящего местоположения и состояния;
- затраты на продажу.

Согласно ПБУ 5 / 01 фактическая себестоимость материально - производственных запасов при изготовлении самой организацией определяется исходя из фактических затрат, связанных с их производством. При этом учет и формирование затрат на их производство осуществляются организацией в порядке, установленном для определения себестоимости соответствующих видов продукции, и он отражается в учетной политике организации.

К фактическим затратам на производство продукции относятся: прямые затраты на производство, включаемые в себестоимость продукции в полном размере; общепроизводственные затраты, в полном объеме распределяемые между отдельными видами продукции на основании базы распределения, выбранной организацией.

В отечественном бухгалтерском учете готовой продукции независимо от объемов производства все косвенные накладные производственные (без подразделения на постоянные и переменные) затраты включаются в себестоимость готовой продукции, тогда как МСФО (IAS) 2 «Запасы» не предоставляет возможности увеличения себестоимости готовой продукции за счет постоянных накладных производственных затрат при существенном сокращении объемов производства.

МСФО (IAS) 2 «Запасы» предусматривает формирование себестоимости готовой продукции, изготовленной в организации, по нормативным затратам, отражающим нормальные уровни использования сырья и материалов, труда, эффективности и мощности. Сверхнормативные затраты в себестоимость произведенной продукции не включаются.

МСФО (IAS) 2 «Запасы» в отличие от ПБУ 5 / 01 не содержит понятия «фактическая себестоимость». Данный стандарт ориентирован на то, что «активы не должны учитываться по стоимости, превышающей сумму, которая, как ожидается, может быть получена от их продажи или использования», и позволяет оценивать запасы организации по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по чистой цене продажи.

Оценка материалов по себестоимости аналогична их оценке по фактической себестоимости, предусмотренной РСБУ. Чистая цена продажи материалов, в соответствии с п. 28 МСФО (IAS) 2 «Запасы» рассчитывается и отражается в учете организации в случаях, когда их себестоимость становится невозмещаемой (повреждение, полное или частичное устаревание, снижение продажной цены и т.д.).

Тем самым предусматривается ситуация, когда принятая к учету себестоимость запасов по указанному выше причинам существенно отличается от чистой цены продажи. Это в свою очередь позволяет устранить недоразумения по поводу финансового и имущественного состояния организации, возникающие при анализе ее финансовой отчетности пользователями.

Отношение к данной проблеме РСБУ достаточно двоякое. С одной стороны, п. 20 Методических указаний по ведению бухгалтерского учета материально - производственных запасов устанавливает ряд конкретных причин, из - за которых

фактическая себестоимость рассматриваемых материальных ценностей, отраженная в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, может существенно отличаться от их текущей рыночной стоимости. С другой стороны, в п. 12 ПБУ 5 / 01 оговаривается, что «фактическая себестоимость запасов, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению».

В практической деятельности экономических субъектов обозначенная ранее проблема повышения достоверности данных бухгалтерской (финансовой) отчетности может быть решена путем создания резерва под снижение стоимости запасов, который, являясь согласно п. 3 Положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21 / 2008), утвержденного приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) оценочным значением, регулирует числовой показатель «запасы» в бухгалтерском балансе, которая, в соответствии с п. 35 ПБУ 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010), должна содержать данные в нетто - оценке.

Однако проблема заключается в том, что если МСФО обязывают бухгалтерскую службу организации создавать рассмотренный резерв в установленных случаях, то РСБУ в подобной ситуации предоставляют такое право, которое используется при ведении бухгалтерского учета запасов хозяйствующими субъектами довольно редко [2]. Это обусловлено тем, что расходы, связанные с формированием резерва под снижение стоимости материальных ценностей, не предусмотрены гл. 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ, следовательно, они не могут быть учтены при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. В то же время процедуры формирования данного резерва и его учета отличаются значительной затратностью и трудоемкостью. Так, при определении текущей рыночной стоимости, а в случае МСФО - чистой цены продажи и ожидаемых затрат на продажу запасов организации приходится обращаться к платным услугам экспертов. Кроме того, необходимо не только создавать данный резерв, но и постоянно отслеживать его движение, а также раскрывать дополнительную информацию о нем в бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта.

Что касается оценки стоимости материальных запасов, списываемых в производство (отпускаемых на продажу), то согласно РСБУ она может осуществляться по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости или способом ФИФО.

Аналогами перечисленных методов, предусмотренными МСФО (IAS) 2 «Запасы», являются соответственно метод специфической идентификации затрат, метод средневзвешенной стоимости и метод ФИФО.

Организация имеет право для ведения бухгалтерского учета запасов выбирать и закреплять в учетной политике любой из перечисленных методов, учитывая, что по каждой группе (виду) данных материальных ценностей в течение отчетного года может применяться только один способ оценки [7, с. 144]. При этом, если в следующем за отчетным периоде организацией принимается решение об изменении выбранного способа оценки, то последствия данного события раскрываются бухгалтерской службой хозяйствующего субъекта в его бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Таким образом, можно выделить основные направления, по которым должно осуществляться сближение учета запасов по РСБУ и МСФО:

- совершенствование понятийного аппарата, применяемого в нормативно - правовых актах, регулирующих ведение бухгалтерского учета и формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в РФ;
- уточнение методик стоимостной оценки запасов при их поступлении в организацию и списании в производство;

- разработку промежуточных учетных форм, позволяющих свободно переходить от показателей РСБУ к показателям МСФО.

Список использованной литературы:

1. Горелик О.М. Управленческий учет в экономике организации / О.М. Горелик, Л.А. Парамонова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. - № 11. – С. 51 - 55.
2. Медведева Е.В. Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в практику малых и средних предприятий / Е.В. Медведева // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2010. - № 1. – С. 63 - 65.
3. Медведева Е.В. Современные подходы к формированию и развитию стратегии управления на предприятиях сферы услуг / Е.В. Медведева // Научное обозрение. – 2012. - № 2. – С. 488 - 498.
4. Насакина Л.А. Влияние изменений в финансовой отчетности на формирование аналитических показателей / Л. А. Насакина // Наука – промышленности и сервису. – 2011. - № 6 - 1. – С. 145 - 150.
5. Никифорова Е.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности / Е.В. Никифорова, О.В. Шнайдер // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 217 - 219.
6. Оганесян Д.А. Теория институциональных изменений / Д.А. Оганесян, Е.А. Курносова // Вестник Самарского государственного университета. - 2015. - № 2 (124). - С. 164 - 169.
7. Парамонова Л.А. Типология основных компонентов учетной политики экономического субъекта / Л.А. Парамонова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2013. - № 1 (27). - С. 144 - 148.

© Пыжова А.А., 2016

УДК 332.122.6

Ю. П.Соболева,

кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «ОрелГИЭТ»

А. С. Шелепова,

бакалавр 4 курса ФГБОУ ВПО «ОрелГИЭТ»

г. Орел, Российская Федерация

КЛАСТЕРЫ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Статья подготовлена в рамках выполнения Государственного задания
Министерства образования и науки Российской Федерации**

В последние годы в РФ поддерживается формирование новой формы партнерства в сфере предпринимательства – кластеризации. Кластерная форма развития региональной экономики рассматривается в качестве перспективного инструмента формирования региона и страны в целом, а процессами кластеризации в той или иной степени охвачено приблизительно 50 % экономик основных стран мира. Внедрение концепции кластеров

дает возможность разрешить обширный диапазон проблем: повысить конкурентоспособность компаний, достичь увеличения инвестиционной привлекательности регионов, повысить налоговые поступления [5].

В теории и практике развития региональной экономики разработан алгоритм реализации кластерной политики (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Алгоритм реализации кластерной политики в регионе

1. Идентификация отраслевых направлений с высоким потенциалом формирования и развития кластеров
2. Поддержка самоорганизации для реализации совместных проектов
3. Конкурсный отбор совместных (кластерных) проектов
4. Мероприятия государственной поддержки совместных (кластерных) проектов
5. Мониторинг и оценка. Управление портфелем поддерживаемых кластеров.

Огромное количество нормативных документов и методов хозяйствования, а главное, разнообразие методов взаимодействия компаний между собой приводят к формированию и успешному развитию неформальных объединений компаний. Так же при этом они могут функционировать как в одной отрасли, так и в смежных отраслях.

Образование кластеров может считаться эффективным только в том случае, когда они формируются по инициативе и при поддержке самих компаний, стремящихся тем самым повысить свою конкурентоспособность. Основным элементом в процессе образования кластера лежит обмен информацией о потребностях, технике и технологиях между отраслями – покупателями, поставщиками и родственными отраслями. Механизмами, способствующими взаимообмену между кластерами, являются те условия, которые способствуют более легкому движению информации и координации интересов горизонтально и вертикально связанных фирм [7].

Возникновение кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью. Кластер формирует исключительно благоприятные условия для создания производств обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оснащения, материалов и т.п., что формирует ёмкий рынок для небольших фирм с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генератором конкурентных преимуществ. Компании, вступающие в кластер, обладают концентрированной информацией о своей деятельности, о состоянии раздела экономики, о рынке трудовых ресурсов [4]. Это значительно снижает объём требуемой аналитической работы и увеличивает достоверность информации. Кластерный аспект дает возможность правительству продуктивно взаимодействовать с бизнесом, предоставляет возможность реализовывать направленное, мотивированное стратегическое планирование ресурсов региона.

Характерной чертой механизма функционирования кластеров считается появление в нем ряда положительных результатов: эффекта масштаба экономической деятельности, основой которого служит специализация предприятий в производстве или предоставлении определенных видов продукции, услуг, что приводит к мультипликационному эффекту деятельности кластера в целом; эффекта охвата, образуемого при одновременном

производстве некоторого типа продукции; эффекта снижения расходов, возникаемого из - за сокращения ряда дополнительных расходов в процессе взаимодействия между организациями, что дает возможность производить продукцию с наименьшими затратами.

Комплексным подходом по раскрытию возможности кластеризации территорий считается проведение анализа конкурентоспособной стабильности компаний региона, который дополняется анализом конкурентоспособной стабильности отрасли. По результатам кластерного анализа разрабатываются стратегические варианты. Оптимальный комплект стратегических вариантов определяется в зависимости, во - первых, от типа кластера (потенциальный, реальный, конкурентоспособный, на стадии внедрения, на стадии спада, широкий, узкий, локальный, национальный, интернациональный); во - вторых, от целей и приоритетов в формировании кластерных связей. Проекты кластерного формирования имеют все шансы сосредоточить свое внимание на расширении и углублении местной экономической базы, на привлечении зарубежных фирм, или на сочетании этих двух видов деятельности. Согласно данному условию кластерной стратегии вероятны последующие стратегические альтернативы: стратегия локализованного кластера, стратегия совместных кластеров, смешанная стратегия.

Кластеры, как правило, формируются в таком месте, где осуществляется или ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода на новые «рыночные ниши». Таким образом, кластер является одним из видов хозяйственной агломерации. Он отличается значительной инновационной активностью входящих в него субъектов, то есть кластер представляет собой инновационно - активную хозяйственную агломерацию [7].

Существуют два пути формирования кластеров. Спонтанный путь (формирование кластера совершается под воздействием рыночных механизмов, без какой либо инициативы). Примером неожиданного появления кластеров могут служить большое количество региональных кластеров в Германии. Этот вид считается преимущественным с точки зрения как региональной, так и национальной экономики. Так как его реализация осуществляется естественным способом и является идеальным, но требует значительного промежутка времени.

Намеренное формирование кластера вследствие кластерной инициативы, под которой понимаются «скоординированные действия государственных органов, бизнеса и научного общества по активации и развитию кластеров в регионе». Данный вид требует выстраивания соответствующих мероприятий согласно формированию кластерных методик на основе анализа экономической ситуации, существующих и вероятно возможных межотраслевых связей. Возникновение кластерной инициативы возможно как в отношении уже существующих кластероподобных образований (возникших спонтанно), так и в отношении создаваемого «с нуля» регионального кластера.

Таким образом, формирование кластера предполагает развитие хозяйственной агломерации и формирование инновационно - ориентированных взаимодействий среди его соучастников. Если хозяйственная агломерация уже присутствуют, разговор должен идти об активации кластера, под которым подразумевается процесс ликвидации барьеров, затрудняющих в применении имеющегося потенциала взаимосвязанного формирования организаций.

Образование кластеров содействует активному развитию регионов, углублению межрегиональной интеграции, размещению компаний и объектов инфраструктуры, которые участвуют в развитии кластера.

В Орловской области успешно заработал кластер на основе навигационной системы ГЛОНАСС. В состав кластера вошли более двадцати предприятий как местных, так и представляющих другие регионы: АО «Протон», НΠΑО «Научприбор», ОАО «Болховский завод полупроводниковых приборов», ООО «Орелприбор» и прочие. Научная и образовательная сфера кластера представлена Госуниверситетом – УНПК. О создании научно - промышленного кластера специального приборостроения стало известно в конце января 2015 года. Его создание предполагало планом мероприятий по содействию импортозамещения в промышленности и сельском хозяйстве региона. Нами проанализированы сильные и слабые стороны кластерной политики Орловской области (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ развития кластерной политики Орловской области

Сильные стороны	Слабые стороны
1) образовательный и креативный потенциал; 2) инновационный потенциал; 3) уровень обеспеченности основными средствами; 4) выгодное географическое положение региона, благоприятствующее развитию межрегиональной транспортно - логистической инфраструктуры; 5) инвестиционная привлекательность Орловской области; 6) развитие инновационной инфраструктуры в вузах Орловской области 7) применение кластерного подхода в деятельности Правительства Орловской области для развития региональной экономики и наличие политической воли со стороны руководства области к его осуществлению.	1) низкий уровень инвестиций в инновации; 2) снижающаяся доля населения в трудоспособном возрасте; 3) медленный переход к международным стандартам качества; 4) отсутствие сформированных кластеров в экономике области; 5) отсутствие базовых нормативно - правовых актов по определению основных направлений и механизмов кластерной политики Правительства Орловской области; 6) отсутствие системной информационной и методической поддержки хозяйствующих субъектов - потенциальных участников кластеров, недостаточный уровень компетенции их специалистов в вопросах кластерной политики; 7) недостаточный уровень инвестиций в основной капитал; 8) зависимость формирования финансовой основы территориального управления от внешних источников.

В результате анализа сильных и слабых сторон развития кластерной политики в промышленном комплексе региона можно сделать вывод, что конкурентным преимуществом Орловской области является достаточно высокий научно - производственный и кадровый потенциал, который при соответствующих усилиях

Правительства и промышленного бизнес - сообщества позволит реализовать возможность привлечения инвестиций в высокотехнологичные отрасли, в том числе в кластер специального приборостроения, систем коммуникаций, автоматизированных систем управления и кибербезопасности Орловской области, провести ускоренную технологическую модернизацию и обеспечить инновационность развития.

Несмотря на присутствие кластеров в различных регионах РФ, кластеризация региональной экономики остается одной из целей экономической политики страны, результативным орудием решения значительных проблем, стоящих перед РФ. Совместно с этим, рассматривая эффективность кластеров в регионе, нужно дать оценку ключевым достоинствам и недостатки их развития в региональной экономике. Предотвращении главных недостатков функционирования кластеров в региональной экономике обязаны быть главной частью кластерной политики как на региональном, так и на национальном уровне.

Не обращая внимания на то, что образование кластеров в региональной экономике способствует наиболее эффективному взаимодействию органов власти с бизнесом, на практике могут возникнуть некоторые проблемы. Например, действия некоторых ведомств не согласованы друг с другом и страдают отсутствием преемственности. Это приводит к тому, что один из департаментов выпускает правила и нормативы, которые смогут противоречить правилам другого смежного министерства. По этой причине существуют признаки и их следствия для отбора совместных (кластеров) проектов (рисунок 1).

Делая ставку на кластерное формирование региональной экономики, следует принимать во внимание возможность возникновения результата блокировки фирм, то есть не исчезает вероятность того, что одиночные предприятия могут быть более конкурентоспособными по отношению с кластерным. Кроме этого, имеется опасность брендизации кластера. Процессу брендизации кластерных структур обязан уделяться особый интерес, так как в основном понятие «кластер» приравняется с конкурентоспособностью. Из - за этого многие регионы зачастую используют кластер в качестве бренда.

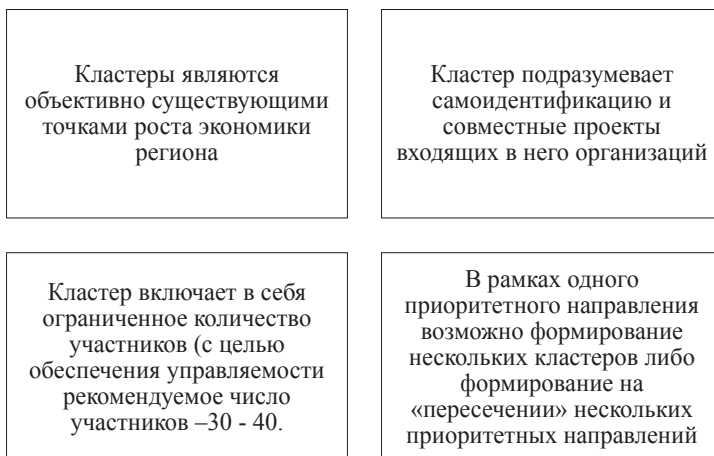


Рисунок 1 – Характеристика кластера для развития экономики региона

Рассматривая связь конкретных участников кластера, необходимо принимать во внимание то обстоятельство, когда, ориентируясь только на внутренние взаимоотношения, субъекты кластера рискуют не только потерей самостоятельности, но и выходом из кластера, потерей контрагентов. Ограниченная специализация кластеров может послужить причиной уязвимости региона. Ккооперация предприятий кластера может вызвать сокращение конкурентных давлений и, как следствие, движущих сил инновации, привыкая к прошлым успехам, кластер может не распознать изменяющиеся тенденции.

Несмотря на имеющиеся недостатки, развитие кластеров способствует формированию конкуренции не только внутри, но и между регионами, что способствует привлечению необходимого дополнительного финансирования в регионы со всей страны. Кроме того, кластеры способствуют региональному и национальному развитию на основе инновационных технологий. Из изложенного следует, что кластеры нужны региону для его устойчивого развития.

Список использованной литературы:

1. Артамонова Ю.С. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика [Текст]: учебное пособие / Ю.С. Артамонова, Б.Б.Хрусталёв. - М.:ПГУАС, 2014. - 264с.
2. Борткин И.М. Кластерная политика концентрация потенциала для достижения глобальной конкурентоспособности [Текст]: учебное пособие / И.М.Борткин, Л.М. Гохберг. - СПб.: «Corvus», 2015. 356 с.
3. Конобеева Е.Е., Конобеева О.Е. Кластерная политика – инструмент регионального развития // Инновационный Вестник Регион. – 2012. – № 3. – С. 53 - 57.
4. Макарова Т.Н., Семенова Е.Е. Тенденции развития сферы услуг и перспективы формирования кластеров // Инновационный Вестник Регион. – 2015. – № 2. – С. 59 - 63.
5. Рудакова О.В., Захаров В.В. Гражданское общество в системе экономических интересов // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1 (5). – С. 351 - 353.
6. Скворцова Н.А., Лебедева О.А., Сотникова Е.А. Инновационное развитие регионов в условиях экономического пространства // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2 - 6. – С. 1265 - 1268.
7. Яшева Г.А. Рациональная кластерная стратеги: маневрируя между провалами рынка и государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// cluster.hse.ru / doc / Библиотека / Рациональная % 20кластерная % 20стратегия.pdf](http://cluster.hse.ru/doc/Библиотека/Рациональная%20кластерная%20стратегия.pdf).

© Ю.П. Соболева. А.С. Шелепова, 2016

УДК33

М.Н.Стефаненко д.э.н., проф.
Магистрант **А.Г.Чура**

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно - педагогический университет»

КОНЦЕПЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКАХ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Деятельность коммерческих организаций направлена на достижение главной цели, связанной с получением прибыли, которая является главной предпосылкой возникновения

денежного потока. В связи с этим в условиях рыночных отношений, когда организация свободно выбирает и осуществляет различные виды деятельности, постоянное наличие, непрерывность движения денежных средств, влияют на производственный процесс хозяйствующего субъекта.

Возникновение концепции денежных потоков предприятия способствовало выделению их как самостоятельного объекта исследования для бухгалтерского учета, экономического анализа, что, в свою очередь, придало особый смысл и значение показателям, которые призваны характеризовать обеспеченность организации денежными средствами и эффективность их использования.

Перейдя к рассмотрению определений исследуемой категории, являющейся выражением объекта управленческих воздействий, укажем, что при наличии различных трактовок общепризнанное понятие денежного потока отсутствует, т.к. не разработано Положение по бухгалтерскому учету денежных средств. В связи с этим возникает необходимость решить вопрос о том, какое из определений денежного потока является наиболее приемлемым для применения на микроуровне с точки зрения учета и стратегического анализа.

Нами изучен и проанализирован ряд определений и понятий денежного потока, используемый в российской и зарубежной практике. В результате анализа определений их сущности выделены три подхода.

Первый подход, нередко встречающийся в экономической литературе, заключается в том, что движение денежных средств - деньги, оставшиеся у организации, т.е. разница между притоком и оттоком денежных средств, по итогам одной или целого ряда расчетных операций за определенный период времени. Этой точки зрения придерживаются Б. Колас, И.Т. Балабанов, Р. Кох и другие, а так же специалисты фонда FIAR (Foundation for International Accounting in Russia - Фонд по поддержке внедрения международного учета в России), Корпорации Карана (Carana Corp.). На наш взгляд, данный подход отображает лишь учетную сторону хозяйственного процесса и делает акцент только на конечный результат существования такого потока.

Второй подход заключается в понятии исследуемого объекта, как поступление (приток) и выплаты (отток) денежных средств за определенный период времени. Например, И.А. Бланк понимает под денежным потоком «совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью» [1, 129]. Этому мнению так же придерживаются: В.В. Бочаров, Н.В. Володина, В.В. Ковалев, Е.М. Сорокина, Э. Хелферт, В.А. Чернов, и другие. Данный подход, на наш взгляд, наиболее полно выражает сущность денежного потока, чем первый, т.к. характеризует объем поступлений и платежей, представленных в функции времени.

Проанализировав определения первого и второго подходов, можно выделить присущие им общие черты, характеризующие термин «денежные потоки». Во - первых, наличие денежных средств во времени, а во - вторых, направленность движения денежных средств во времени. Однако в них не уделяется внимание начальным и конечным остаткам.

По мнению П.Уилсона исследуемая категория представляет собой начальный остаток и «поступление денежных средств за отчетный период минус выплаченные денежные средства за отчетный период равняется конечный остаток денежных средств». Следовательно, данная позиция к определению сущности «денежный поток» основана на формуле денежного баланса, которая предполагает равенство между соответствующими

элементами: суммой начального остатка денежных средств и притока денежных средств за отчетный период; суммой оттока денежных средств за отчетный период и их конечного остатка отчетного периода. Таким образом, это равенство дает возможность определить конечный остаток денежных средств отчетного периода путем суммирования начального остатка и их притока за вычетом суммы оттока денежных средств за отчетный период. Такое определение связано с результатом денежного потока - остатком денежных средств. Второй подход дополняет предыдущий, и мы считаем, что его применение можно взять за основу для определения денежного потока с учетом стратегического аспекта. Третий подход, которого придерживается Н.Н. Хахонова [2], объединяет в себе начальные и конечные остатки, а также движение денежных средств и их эквивалентов. Однако он не затрагивает такой параметр как размер и скорость движения денежных средств.

Третий подход, которого придерживается Н.Н. Хахонова [2], объединяет в себе начальные и конечные остатки, а также движение денежных средств и их эквивалентов. Однако он не затрагивает такой параметр как размер и скорость движения денежных средств.

Поскольку из существующих в экономической литературе определений не вытекает однозначного понятия учетной категории «денежный поток», то, взяв за основу интерпретации трех подходов, попытаемся выделить следующие

критерии определения исследуемого термина:

- во - первых, как известно, в экономике есть способ определения величин на конкретную дату (наличие, остаток) и за конкретный период (поток). При этом первый фиксирует моментное состояние, второй – движение;
- во - вторых, он должен характеризоваться как величина, измеряемая в движении с учетом того периода времени, для которого делается расчет. Э.Дж. Долан рассматривает его как экономический процесс, который происходит непрерывно во времени и измеряется в единицах за соответствующий период. [3,179];
- в - третьих, необходимо подробно исследовать денежные эквиваленты, и в каком случае они включаются в расчет суммы денежных потоков.

Таким образом, под потоком подразумевается последовательное соединение элементов в единую систему, в процессе непрерывности во времени, имеющую количественное измерение чего - либо на определенный момент времени.

Обобщив и проанализовав изложенные научные подходы и точки зрения, перейдем к раскрытию исследуемой категории с учетом специфики деятельности предприятий оптовой торговли.

Основной особенностью их деятельности является извлечение прибыли от оптовой продажи товаров юридическим лицам через региональные представительства.

В результате делаем вывод, что под концепцией денежного потока в организациях оптовой торговли следует понимать - Денежный поток - совокупность генерируемого входящего и регулируемого исходящего потока, включая сальдовый оборот денежных средств с учетом таких отраслевых параметров, как конкретный рынок сбыта и ассортимент товаров.

Список использованных источников

1. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. - 2 - е изд., доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015. - 615 с.

2. Хахонова Н.Н. Методические аспекты формирования учетно - аналитического обеспечения управления денеж - ными потоками коммерческих организаций: Монография / РГЭУ «РИНХ» - Ростов —н / Д, 2005. – 208 с.

3. Хелферт Э. Техника финансового анализа. / Пер. С англ. Под ред. Л.П. Белых. – СПб: Питер, 2003. – 663 с.

4. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, обще - ственное питание, туристический бизнес / Под ред. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 677 с

© М.Н. Стефаненко, 2016

© А.Г. Чура, 2016

УДК 336.45

Е.В. Стрельников

К.э.н., доцент

Институт финансов и права

Уральский Государственный Экономический Университет

г. Екатеринбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Проблематика увеличения волатильности финансового рынка Российской Федерации видится в излишней волатильности и нестабильности положения на рынке многих финансовых институтов. В этом отношении. С методологической точки зрения необходимо рассмотреть вопрос той модели, которая может, в определённой степени описать представленный рынок. В данном случае методологически большинство процессов протекающих на финансовом рынке могут быть описаны винеровским процессом.

Так, винеровский процесс представляется одним из видов случайных процессов, проходящих при определённых условиях. Например, определённый случайный процесс $X(\omega, t)$, который проходит в промежутке $[t_0, +\infty)$ может называться винеровским случайным процессом, если будут выполняться следующие условия[1, с. 783]:

Во - первых, величина $X(\omega, t)=x$, будет выполняться в таком случае, если x будет задаваться неким случайным числом;

Во - вторых, любое приращение случайного процесса $X(\omega, t)$ будет иметь независимую форму;

В - третьих, приращение $X(\omega, t) - X(\omega, s)$, при условии $t > s$ будет иметь распределение в соответствии с нормальным законом приемлемого математического ожидания 0 при дисперсии $t - s$;

В - четвёртых, как известно все траектории случайного процесса $X(\omega, t)$ будут непрерывны в рассматриваемом промежутке $[t_0, +\infty)$.¹

¹ В рассматриваемом случае структура винеровского процесса будет практически автоматически подстраиваться под любой сегмент финансового рынка / любой финансовый рынок и описываться его структурные особенности[2].

Кроме того, следует отметить, что рассматриваемый винеровский процесс применительно к деятельности на финансовых рынках может быть построен на основе моделей случайных блужданий с помощью некоего предельного перехода. В данном случае, фактически модель броуновского движения применимая к описанию финансового рынка и его сегментов была построена Л. Башелье в 1900 г. и вполне успешно опробована на описании движении рыночных цен на акции и облигации, при их изменении, на Парижском фондовом рынке. Подобным образом вполне приемлемо может быть описана любая рыночная структура, функционирующая в рамках финансового рынка[3, с. 165].

Например, может предложить исследование цены / изменения цены на любой финансовый актив. Так, предположим, что ϵ_k - будет последовательностью независимых одинаково распределённых случайных величин, которые принимают значения от +1 до -1 с некоей вероятностью 0,5, в данном случае k - будет больше нуля. В этом случае можно констатировать факт образования на множестве $[0, +\infty]$, при этом для каждого заданного значения некая совокупность цен на финансовые активы может быть рассмотрена как результат определённого случайного процесса $X_t^{(\Delta)}$, при соблюдении условия $t \geq 0$, в этом отношении вероятностная траектория изменения рыночных цен может быть описана следующим уравнением[4, с. 283]:

$$X_t^{(\Delta)} = \sum_{k=1}^{[t/\Delta]} \sqrt{\Delta} \epsilon_k; (1)$$

где $[t/\Delta]$ - целая часть выражения t/Δ ;

Следовательно, используя процессы $X_t^{(\Delta)}$ можно вполне логично образовывать и иные случайные процессы, например $X_t^{(\Delta)}$ может быть, при условии $t \geq 0$ с непрерывными траекториями будет соответствовать следующей случайной зависимости:

$$Y_t^{(\Delta)} = X_{k\Delta}^{(\Delta)} + \frac{1}{\Delta}(t - k\Delta)(X_{(k+1)\Delta}^{(\Delta)} - X_{k\Delta}^{(\Delta)}); (2)$$

где, k должно соответствовать условию $k \geq 0$;

t должно лежать в интервале $k\Delta \leq t < (k+1)\Delta$;

Таким образом, если применить центральную предельную теорему, то можно показать для практически любых t_n при условии соблюдения условий распределения - $(X_{t_1}^{(\Delta)}, \dots, Y_{t_k}^{(\Delta)})$ будет сходится к универсальному конечному распределению $(W_{t_1}, \dots, W_{t_k})$, где функция $(W_t)t \geq 0$ и будет стандартным винеровским процессом[5].²

Кроме того, в данном варианте необходимо обозначить основные свойства подобного процесса, проявляющегося в деятельности финансовых рынков[6].

- сечение винеровского процесса $(W_t)t$ будет являться нормально распределённой случайной величиной с нулевым математическим ожиданием и дисперсией t , т.е. $W_t \in N(0, t)$, в данном случае величина сечения винеровского процесса, т.е. фактически уровень риска будет определяться самой рыночной системой соответствующего сегмента финансового рынка. например на ссудном рынке это будет выражаться в оптимизации уровня кредитного риска отдельных финансовых институтов;

² В данном варианте стандартный винеровский процесс может рассматриваться практически на любом финансовом рынке, на всех рыночных сегментах он будет нести некую одноимённую функцию, при этом все те особенности рассматриваемого процесса будут характерны для всех рынков. в том числе и флуктуативные процессы. ведущие к нестабильности рыночной системы.

- в случае, если $W_t(\omega)$ и $W_s(\omega)$ будут являться сечениями винеровского процесса, то уровень стандартного отклонения величин будет соответствовать уровню ковариации для соответствующего сегмента финансового рынка;

Таким образом, винеровский процесс в чистом виде мы можем относительно нечасто использовать в своих расчётах, потому как он имеет постоянное математическое ожидание. Однако, именно на его основе и взяв его за базис при построении любых случайных процессов на финансовых рынках мы именно постулаты данного процесса будем использовать как базис для построения непрерывных моделей рынка капитала.

Список использованной литературы:

1. Айвазян, С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики : учебник / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Гилбоа, И. Вероятность и неопределенность в экономическом моделировании / И. Гилбоа, Э. Постлуэйт, Д. Шмайдлер // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 46–61.
3. Дубров, А. М. Многомерные статистические методы / А. М. Дубров, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
4. Миркин, Я. М. Финансовое будущее России : экстремумы, бумы, системные риски : [науч. изд.] / Я. М. Миркин. – М. : GELEOS Publishing House ; Капитал Трейд Компани, 2011. – 480 с.
5. Стрельников, Е. В. Проблемы оценки кредитного риска портфеля / Е. В. Стрельников // Финансы и кредит. – 2012. – № 2(353). – С. 37–40.
6. Стрельников, Е. В. Причины возникновения экономической нестабильности на финансовом рынке / Е. В. Стрельников // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 6(1). – С. 2126–2132.

© Е. В. Стрельников, 2016

УДК 330

В.К.Терзиев^{1,2} Е.Н.Стоянов¹

¹Национальный военный университет им. Васила Левского,
Велико Тырново, Болгария

²Руссенский университет имени Ангела Кънчева,
Руссе, Болгария

СОЦИАЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА - ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Исходной основой для наших научных исследований является начатый в первую очередь в Японии и получивший широкую популярность в управленческой теории и практике лозунг - „люди решают все“. Более того, они - люди, стоят в основе социального управления, как отдельной области управления, целью которой является управление взаимодействием между объектом и субъектом, (с социальным характером), протекающее в определенной социальной среде. И насколько действия субъекта и объекта, как элементов

социального управления, адекватно отвечают изменениям среды, зависит от их активности. Иначе говоря, рационализация социально - управленческих решений находится в прямой зависимости от проводимой социальной политики.

Социальная политика, как совокупность принципов, правовых норм, мероприятий и учреждений, целящих создание условий, обеспечивающих соответствие качества жизни граждан одной страны, является выражением общественных отношений между государством и его гражданами. Социальная политика определяет безопасность (социальной, медицинской, экономической) и защищенности людей в социуме. Это является причиной тому, что она определяется как „философия, идеология, программа воздействия на демографическую ситуацию, занятость населения, уровень, образ и качество жизни населения, на его доходы, уровень и структуру потребления материальных и культурных благ,... формы социального обеспечения, социальное обслуживание населения,... обеспечение целевой государственной помощи для самых незащищенных, самых уязвимых социальных и бедных слоев населения... меры, направленные на создание условий для самозащиты с целью поддержания и повышения уровня благосостояния...“.

Делает впечатление, что в сферу социальной политики входит широкий арсенал концепций (социальной защищенности, социальной защиты, социальной поддержки, социальной самозащиты, социальной помощи, качество жизни), определяемые в цитированном издании. Отсюда следует, что в содержании социальной политики обособляются конкретные действия публичных органов, непубличных учреждений, общественных объединений, связанных с реализацией тактических и стратегических задач по гармонизации общественных отношений. И так как в основе этих отношений стоят люди, с их действиями и знаниями, то они превращаются в решающий фактор социальной политики. В нем синтезируются, умножаются остальные компоненты ресурсов, с одной стороны, и, таким образом превращают их в конечный продукт при планировании целей для достижения социально - экономического развития, обеспечивающего проведение эффективной социальной политики.

Более того, исследования показывают, что „70 % мирового богатства существует в форме человеческого капитала - умений и знаний людей, а не как физический или финансовый капитал. Стратегия многих компаний сегодня, очевидно, руководствуется идеей человеческих ресурсов, подчеркивая индивидуализацию, обслуживание и новаторство“.

Другими словами, человеческие ресурсы это люди в организации, которые своими профессиональными и личными качествами, делают возможным достижение ее стратегических целей. Вместе с остальными ресурсами, они должны отвечать потребностям организации и способом, который превращают в способность, определяется эффективность их использования. Это означает, что они, человеческие ресурсы, наряду с другими, являются функцией, подсистемой, объектом управления. Основанием для этого является то обстоятельство, что с точки зрения определения целей, они имеют функцию управления.

Применение накопленных научных знаний в общей теории систем, основанное на системном подходе, взаимодействуя с другими управленческими подсистемами, придает им характер управленческой подсистемы. В то же время, приобретают свойства объекта управления, так как посредством системы прямых и обратных информационных связей

подвергаются управлению, воздействию с целью получения определенного результата. Отсюда следует, что управление человеческими ресурсами (HRM) определяется как „система принципов, методов, средств, правовых норм, правил, критериев, требований, стандартов, процедур, политик, планов и программ для формирования и использования человеческих ресурсов в организации в соответствии с его непосредственными интересами и стратегическими целями“.

Реально УЧР это деятельность, возникающая из стратегических целей организации, требующая применения стратегического подхода управления при принятии управленческих решений, связанных с этим ресурсом. В этом смысле человеческий ресурс является отражением специфических общественных отношений в интересах социального управления, как части общегосударственного управления. И в среде динамичных изменений, требуется участие человеческого ресурса в общественно - экономических процессах, путем поддержания и развития адекватных изменениям социальной среды, способностей к гармонизации общественных отношений, требует создания эффективной системы социальной активности.

Социальная деятельность по своей сути связана с предусмотрительностью и действиями, опережающими события. Иначе говоря, она непосредственно связана с изменениями общественных отношений, вызванными людьми, личностями. Отсюда следует и „...социальная активность - это реализация определенной новой нормы - меры деятельности, которая (норма - мера) выступает в качестве новой, непосредственно сравненной с утвержденной, с той, которая считается "нормальной" в здравом смысле в жизни. Личность реализует эту новую норму - меру или в своей собственной деятельности, или в деятельности других людей, объединений людей, общественных учреждений... деятельности, которая приводит к другой деятельности“.

Производит впечатление то, что существенными характеристиками социальной активности являются изменения, деятельности, социальный субъект, общественная система, общественные отношения.

Во всех своих формах „личность целенаправленно вносит изменения в свою деятельность и ее результаты (в свою или чужую деятельность), и таким образом вызывает общественное изменение и создает условия для изменений (прогрессивных или регрессивных)“.

Социальная активность, объективно и субъективно, подразумевается личностью как деятельность в целях развития общества, с позиции придерживаемых им конкретных общественных интересов, идеалов и представлений. Социальная активность представляет собой (1) целенаправленные усилия со стороны личности (2) значительный личный вклад в это развитие, (3) с помощью доступных ее форм и средств, (4) в возможной степени. А это определяет ее общественное предназначение, выражением которого является приведение общественной системы и общественных отношений в соответствие с динамичными изменениями социальной среды.

И так как, в основе этих прогнозов и деятельностей стоит субъект, человеческий ресурс, действия которого зависят от личного и общественного интереса к изменениям, понятие социальной активности связано с понятием интерес, мотивация, стремление к удовлетворению потребностей, которые в зависимости от организационных изменений, интенсивности этих видов деятельности находится в прямой зависимости с факторами

социальной среды. Все это находится в пределах досягаемости социального контроля, как часть обще управленческого процесса и связано с управлением человеческими ресурсами. Чтобы иметь эффективное управление социальными процессами, больше, чем когда - либо, необходимо соблюдать определенные правила, принципы, которые по существу являются принципами и управления человеческими ресурсами (УЧР). Речь идет о следующих:

- предсказуемость, которая проявляется в синхронизации социального управления с долгосрочными стратегическими потребностями и общественными нуждами;
- интеграция, применяемая в интегрировании социального управления в рамках единой структуры, которая будет консолидировать запланированные стратегические цели социальной политики на основе справедливого и беспристрастного отношения к личности;
- синхронизация, выраженная в планировании, организации, координации деятельности по социальному управлению;
- защита информации, с учетом требований по защите персональных данных, целостности и безопасности информации, связанной с личностью и социальными процессами;
- сопричастность, гарантирующая выявление потребностей человека и их удовлетворение в реальной социальной среде;
- гибкость, благодаря которой социальное управление адаптируется к изменениям социальной среды.

И все это в интересах целей и задач социальной политики, достижение которых является результатом активности человеческого фактора, в смысле отдельной личности, коллектива, общества и человеческих отношений в этом коллективе, в этом обществе, на основе самосознания. А эта активность, социальная по своей природе, зависит от определенных факторов - общих и специфических.

Среди общих факторов внимания заслуживают:

- общая культура, которая имеет значение для поведения человеческого фактора в коллективе, в обществе;
- специально - функциональная культура, результат поведения личности во время реализации профессиональных отношений;
- мотивирующие факторы, связанные со стимулированием и регулированием интересов личности в коллективе и в обществе.

К специфическим факторам социальной активности относятся:

- способ разработки управленческих решений, ведущими из которых являются следующие два момента - первый, когда необходимо обеспечить участие коллектива, общества при осуществлении решения, и второй - когда важно действовать в настоящий момент и на короткое время для достижения соответствующей цели;
- способ управленческого взаимодействия, в качестве исключительно важной управленческой ответственности, проявляющейся через, так называемую, „управляющую пятерку”, иллюстрированный пальцами руки. Этот подход дает ответ на следующие вопросы: более сильное давление (большой палец); кто виноват (указатель); чей это выбор (средний); чей инструктаж (безымянный) и чей - контроль (мизинец).

Применение этого подхода для управленческого общения является крайне необходимым при реализации управленческих решений в социальной сфере, которые слишком часто должны приниматься в соответствии с конкретной ситуацией и выполнение которых

является результатом вклада каждого члена коллектива, общества и группового взаимодействия.

Достижение мотивации у личности иногда обуславливается практикой получения ответа на вопросы управляющей пятерка способом „с глазу на глаз”.

Знание и соблюдение указанных факторов социальной активности человеческого фактора является основой для формирования руководителей всех уровней в управленческой иерархии социальной системы (на стратегическом, оперативном и тактическом уровне) с созданием лидерских качеств на основе коллективной квалификации и совместной деятельности. Это означает формирование способностей:

- управления изменением социальной среды за счет привлечения специалистов различной квалификации при выполнении поставленных целей;
- создания зависимости целей и личных интересов;
- мотивации высокопроизводительной коммуникации между отдельными специалистами;
- слияния коллективной и социальной с личной ответственностью при выполнении задач;
- оптимальное использование квалификации участников коллектива, соответствующее характеру и сложности исполняемых задач.

Применение модели коллективной квалификации целит раскрытие потенциала каждой личности и коллектива, а также и общества в целом, для достижения конечных результатов, объединенных единой глобальной целью социального управления. Это, с точки зрения теории лидерства, стоит в основе фокусирования „на освобождении человеческого таланта и реализации потенциала людей” в процессе управления изменениями общественной системы, общественных отношений, в соответствии с изменениями в социальной среде.

Адаптация модели коллективной квалификации и коллективной деятельности, позволяет определить роль и место человеческого фактора в социальном управлении страны в зависимости „цель - результат”, что видно из рис.1.

Иначе говоря, путем указанной модели, направленной на проведение активной социальной политики для социальной защиты, посредством реализации активных социальных программ, благодаря совместной деятельности социальных служб, становится возможным рационализирование управленческих решений в сфере социального управления. Реализация которых связывается с формированием активного рынка труда, который лежит в основе изменения общественных отношений, адекватных динамическим изменениям в социальной среде. А это, по сути, является ни больше, ни меньше, как выражением социальной активности человеческого ресурса, как основного социального субъекта рынка труда. И так как целью является проведение активной социальной политики для стимулирования рынка труда, в соответствии с потребностями этого рынка. Это больше, чем когда - либо, требует планирования, прогнозирования, программирования, анализа и проектирования должностей и эффективного управления человеческими ресурсами на каждом уровне, основанного на управлении по компетентности и компетенции.

Этот процесс доказывает наличие прямой зависимости между мотивированием человеческого фактора и повышением его социальной активности, посредством созданного профессионального профиля, социального статуса, повышения качества жизни,

финансового управления и окупаемости инвестиций в человеческие ресурсы, установления ключевыми показателями и измерителями, формирования и развития способностей в ответ на потребности рынка труда, создание координационного механизма подотчетности, мониторинга, контроля и прозрачности достигнутых результатов.

Не в последнюю очередь, социальная активность, как прогнозирование, возможность управления изменениями, социально - значимыми отношениями общественной системы, связана с формированием культуры „безопасности жизнедеятельности, как отдельного человека, так и общества в целом...”.

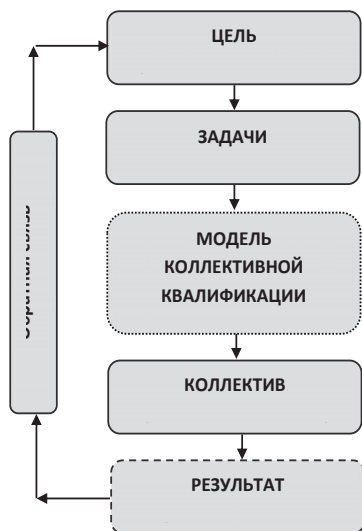


Рис.1. Модель социальной активности, основанный на коллективной квалификации

Безопасность жизнедеятельности следует рассматривать в качестве новой культурно - образовательной области...”, в диапазон которой включаются „общие закономерности опасных явлений и существующие методы и средства защиты человека в любых условиях существования и среды обитания“. А это означает проведение необходимого обучения с раннего возраста на различных уровнях, целесообразно ввести в систему высшего образования учебную дисциплину „Безопасность жизнедеятельности“.

Содержание одной такой дисциплины должна обеспечить „интеграцию... направленность образовательного процесса на формирование в учащихся современной культуры безопасности с целью понижения отрицательного влияния человеческого фактора на безопасность личности, общества и государства...“. Развитие этой достаточно значимой тенденции может быть интерпретировано однозначно, как возрастающая озабоченность по поводу жизнеспособности нынешних и будущих поколений, как ключевой фактор безопасности и социальной защиты страны в условиях динамических изменений. И все это на основе социального программирования и создания активной социальной программы.

Следуя логике наших рассуждений, наши научные поиски дальнейших исследований направлены именно на создание модели активной социальной программы, как инструмента эффективной социальной политики.

© В.К.Терзиев 1,2 Е.Н.Стоянов, 2016

УДК 330

В.К.Терзиев ^{1,2} Е.Н.Стоянов ¹

¹Национальный военный университет им. Васила Левского,
Велико Тырново, Болгария

²Руссенский университет имени Ангела Кънчева,
Руссе, Болгария

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА АКТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В условиях создания информационного общества зарождаются новые теоретические подходы, формируется новая модель активных, динамично развивающихся социальных программ, обладающих потенциалом для активного самосовершенствования и адаптации к динамично изменяющимся условиям социальной жизни. Наряду с этим, в новых условиях растет реальная потребность ориентации на социальные программы для разрешения проблем интеллектуального образовательного развития, причем характеристики здоровья и физического развития не теряют свою социальную значимость. Сегодня здоровье населения - это реальный показатель благосостояния страны, отражение качества жизни и уровня развития человеческих ресурсов. Состояние здоровья непосредственно связано с доходом на душу населения и развитием системы здравоохранения.

В рыночных условиях современные социальные программы имеют ряд формальных проявлений. В свою очередь, они имеют специфические принципы, методы, технологии для определения и достижения социальных целей, путей и средств развития человеческих ресурсов. Общая тенденция при разработке и реализации социальных программ развития человеческих ресурсов состоит в том, что их преимущественная целевая ориентация связана с урегулированием проблемы здоровья и физического развития населения, уровня развития и интеллектуального роста человеческих ресурсов.

Приложения *социальных программ* в условиях современной рыночной системы требует не только обширных знаний и глубокого понимания их природы и сущности, но и творческих умений при использовании конкретных форм данного метода социального управления. А это значит, что необходимо разработать и реализовать детальные технологические процедуры для составления социальных программ и их реализации в соответствии с принципами системы социального управления.

Объективным предпочтением для участия в активных социальных программ, которые синтезируют в себе активные проекты, рассматриваются как комплекс, состоящий из сборочных проектов, основанных на социальных процессах, направленных на развитие человеческого потенциала. Социальные процессы, основанные на активном

программировании и проектировании, имеют неустойчивый, динамический характер и, следовательно, именно они находятся на переднем плане в активных социальных программах.

Основа социальных ресурсов для поддержки программ условно может быть структурированной как сочетание из минимум трех слоев поддержки. Взятые вместе, эти три слоя образуют пространство потоков социальных ресурсов поддержки. Первый слой, первая ресурсная основа пространства потоков, состоит из цепи электронных импульсов (телекоммуникация, компьютерная обработка, системы вещания и высокоскоростного транспорта на основе информационных технологий). Второй слой пространства потоков состоит из узлов и коммуникационных центров. Это, прежде всего, основные социальные институты, которые имеют подключение к всемирной сети поддержки социальных проектов. Третий важный слой пространства потоков относится к пространственной организации доминирующей управленческой элиты, осуществляющей управленческие функции, вокруг которых строится организационное пространство.

Технократическая, финансовая и управленческая элита, осуществляющая в нашем обществе лидирующие позиции, также имеет свои специфические пространственные требования, относящиеся к материальной и пространственной базе своих интересов и действий.

В новых условиях развитие программы требует ставки на механизм реализации активной научно - исследовательской и инновационной работы для ее самосовершенствования. Адекватность программно - целевого социального управления в условиях нестабильной и постоянно меняющегося образа жизни, проявляется в направленности управления на активное исследование результатов от внедрения социальной программы (социальной оценки результатов от внедрения), привлечение широких слоев населения для ее разработки.

Активные социальные программы, системы социальных проектов с прямой и обратной связью социального взаимодействия, которая определяет возможности для адаптации компонентов программы к изменяющимся требованиям по отношению к ней. При этом, в связи с внедрением социальной программы, могут изменяться ее социальные цели, сроки реализации, частично участники и трансформироваться привлеченный социальный ресурс.

По своей сути, в современных условиях, активные социальные программы отражают переход от традиционной к инновационной модели общественного развития. Именно этот переход определяет комплексное использование социальных программ в рамках инновационного творчества, партнерских отношений участников программы, делегирования вспомогательных функций к нижестоящим структурам, а также широкое участие населения в реализации программы.

Методология для разработки активной социальной программы, показанная на рис.1, требует поставить акцент на следующие теоретические компоненты:

- определение социальной проблемы;
- определение социальной цели программы в качестве отправной точки для программирования процесса развития человеческих ресурсов. Внешняя социальная среда дает объективную характеристику окружающих условий, параметров и структур внешних объектов, взаимодействующих в той или иной степени с указанным объектом;

■ проектирование плановой траектории развития человеческих ресурсов, которое осуществляется в рамках и в соответствии с принятым для внедрения целостным комплексом национальных и региональных программ в соответствии с заранее определенными социальными критериями.



Рис.1. Методология разработки активной социальной программы

■ определение социальной цели программы в качестве отправной. Делает впечатление, что при проектировании траектории развития человеческих ресурсов связано с определением допустимых координат для изменения социальной системы. В частности, с ним следует разобраться в следующих объективных задачах: во - первых, определение начальных координат процесса развития человеческих ресурсов; во - вторых, описание условий и параметров конечного ее состояний (конечные координаты траектории движения); в - третьих, задание критериев для качественных и количественных показателей развития человеческих ресурсов. А это значит установить зависимость между целями с окончательным желанным состоянием, которое по сути является основой управления по результатам.

Необходимо иметь в виду, что самая важная цель современных социальных программ определяется опережающим уровнем знаний, прогнозирования и достижения социально значимых последствий из будущего при формировании общего образовательного процесса. Достижение данной цели может служить критерием при реализации модели опережающего образования, как основа социального конструирования опережающего человеческого развития. По своей сути данное социальное конструирование представляет собой обобщенный результат от реализации комплекса активных социальных программ общества.

В поисках оптимальных форм социального конструирования, центральная ось - это динамически развивающаяся система образования и соответствующего ей нового типа,

динамически развивающегося интеллекта, новой личности. Эта позиция может быть пояснена тем, что система образования представляет собой социальную отрасль, которая готовит специалистов с тем или иным типом мышления. Иначе говоря, она определяется как духовное целенаправленное развитие определенного типа человеческой личности, что по сути своей это система для расширенного воспроизводства духовной культуры членов общества.

Само общество трансформируется и развивается быстро, а система образовательных учреждений, проводимая педагогическая практика находятся в „узком кругу” этого процесса. Именно практика свидетельствует, что учебные заведения различного ранга определяют количественный рост выпускников - специалистов, не заботясь о соответствии их качеств с возрастающими потребностями общественного развития. И чтобы преодолеть этот дисбаланс, необходимо создать условия для конкуренции между структурными элементами системы образования. Реальный уровень развития человеческих ресурсов, определяя совокупность освоенных систематизированных знаний, навыков и профессиональных привычек, а также и приобретенных способностей для дальнейшего усвоения и анализа знаний, обмена и использования информации в процессе профессиональной деятельности, представляют собой наиболее важный фактор и главную цель всей социальной политики, адекватной потребностям рынка труда и экономики, основанной на знаниях.

Активная социальная программа отличается также и своей динамической приспособленческой регуляцией путем применения обратной связи при ее реализации. Функции приспособленческой регуляции представляют собой вид решения задачи оптимизации ее компонентов в результате изменения условий жизнедеятельности населения - погашение смущающих внешних социальных импульсов, возникающих при внедрении социальной программы.

Приспособленческий регулятор программы, в свою очередь, состоит из трех взаимосвязанных частей: система социального исследования, органическая система планирования и органическая система регулирования. Система социальных исследований реализуется с помощью методов, изучающих социальные интересы населения. В результате социальных исследований выявлены потребности и предпочтения населения по отношению определенных социальных благ: жилье, укрепления здоровья, спортивных и культурные потребности, повышение квалификации и переподготовка персонала. Социальное планирование осуществляется с целью решения социальных проблем, возникающих из - за несоответствия компонентов социальной программы с измененными требованиями³.

³ Bernard, H. R. Social Research Methods: Qualitative and Quantitative methods. Sage Publication. London. 1999.

Becker, Gary. „A Theory of Allocation of Time”, Economic Journal 75 (September 1965); Becker, G., Treatise on the Family, Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1981.

Barrell Ray and Veronique Genre Labour Market Reform in the UK, Denmark, New Zeland and the Netherlands, May, 1999, London SW1p 3 HE.

Berner, M., Bronson, M. Program Evaluation in Local Governments: Building Consensus through Collaboration. London. 2003. Popular Government. <http://www.iog.unc.edu/pubs/>.

Blanchard, Olivier J. and Diamond, P. 1992. The Flow Approach to Labor Markets, American Economic Review, (May), pp. 354 - 59.

Card, D. 2000. Estimating the return to schooling: progress on some persistent econometric problems; National Bureau of Economic Research; Working Paper № 7769.

Процесс создания условий для активной реализации социальной программы, дает представление о социальном регулировании. Успешная реализация социального регулирования способствует объединению участников программы, сближению их интересов и интересов общественных слоев, на которые ориентирована программа. Структура программирования включает в себя следующие взаимосвязанные части: прогнозирование (опережающее отражение реальности); планирование социальных изменений в компонентах системы; имитационная модель формирования процесса реализации программы; внутренний непосредственный адаптер системы программы управления, внешний адаптер системы управления программой.

Принцип опережающего отражения действительности материализует возможность адаптации общества к изменяющимся условиям среды, саму возможность существования и способность осознания сегодняшней и будущей реальности. Опережающее отражение социальной реальности является одной из форм отражения будущего социального развития, что является „историческим фундаментом для появления всех высших форм прогнозирования будущих событий и, прежде всего, появления условного рефлекса”⁴.

Принцип опережающего отражения действительности в социальной программе выражается путем отчетности детерминации будущих характеристик на проектное воздействие: социального предусмотренная, социального прогнозирования, социального проектирования, социального программирования, социального планирования, социального конструирования, социальной инженерии. Опираясь на принцип опережающего отражения социальной действительности „в этом измерении можно определить принцип опережающего отражения социальной действительности, как фундаментальный принцип социального проектирования”⁵.

В новых условиях теоретическая парадигма социальных программ нуждается в синтезе с теорией активных систем, что объективно приведет к предоставлению условий и

Clark, K. and Summers, L. 1981. Demographic Differences of Cyclical Employment Variation, *Journal of Human Resources* 16 (Winter 1981): 16 - 79.

Clark, K. and Summers, L. 1979. Labor Market Dynamics and Unemployment: A Reconsideration, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1979:1, 13 - 60.

Clark, K. and Summers, L. 1982. Unemployment insurance and labour force transitions; National Bureau of Economic Research; Working Paper № 920.

Cohen, D. and Soto, M. 2001. Growth and human capital: Good data, good results. *Development Centre Technical Papers* 179, OECD.

Conrad, K. 1992. Comment on D. W. Jorgenson and B. M. Fraumeni, „Investment in education and U. S. economic growth”. *Scandinavian Journal of Economics*, 94 (Supplement): 71 - 74.

Eisner, R. 1989. *The Total Incomes System of Accounts*. University of Chicago Press, Chicago, I. L.

Engel, E. 1883. *Der Werth des Menschen*; Verlag von Leonhard Simion, Berlin; Cited in Kiker (1966).

Eurostat (2009) EUROPOP 2004 - Trend scenario, national level, Baseline variant for Bulgaria: www.epp.eurostat.ec.europa.eu

Бестужев - Лада, И. В. Нормативное социальное прогнозирование: возможные пути реализации целей общества. М., 1987.

Бестужев - Лада, И. В. Нормативное социальное прогнозирование: возможные пути реализации целей общества. Опыт систематизации, М., 1987.

Терзиев, В. Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост. Издателство „Дема Прес – Русе“, 2013, 54 - 57.

⁴ Бестужев - Лада, И. В. Нормативное социальное прогнозирование: возможные пути реализации целей общества. М., 1987.

⁵ Бестужев - Лада, И. В. Нормативное социальное прогнозирование: возможные пути реализации целей общества. М., 1987.

мотивационной активности участникам целевой социальной программы. Именно свойство активности элементов системы в наибольшей степени соответствует модели активной целевой социальной программы, реализованной путем привлечения самостоятельных участников, как: населения и учреждений, что видно из рис.2.

Более тщательное рассмотрение литературных источников, исследующих теорию активных систем, дает представление о ее трансформации в разделе теории программно - социального управления. На этой основе определяется социальная адаптивность социальных программ, включение большего числа участников в программу, проявление их активности. Именно свойство активности элементов системы в наибольшей степени соответствует активной модели социальной программы. Активность проявляется в партнерской самостоятельности и заинтересованности участников программы. Координация усилий, направленных на достижение социальных целей программы, должна сочетаться с получением социальной выгоды (выгод) участниками в ней.

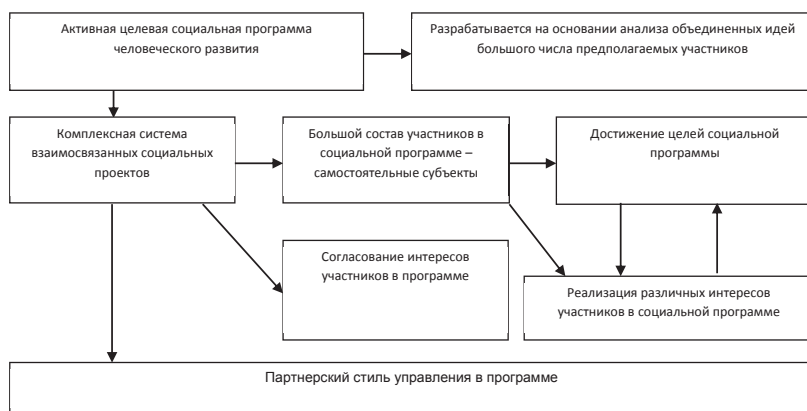


Рис.2. Особенности активной социальной программы развития человеческого потенциала

Социальные программы приобретают активный характер в результате расширения состава и систематического объединения участников программы по принципу партнерства, а также в результате экономического стимулирования активизации их социальных действий. Это, по существу, выражает возможности для целенаправленного стратегического выбора участников в программе, но в рамках реализующейся социальной программы. Иначе говоря, при разработке социальных программ, каждый участник программы решает какую - то актуальную для себя социальную задачу, что предполагает и пользу от участия в активной социальной программе.

Делает впечатление, что в активных программно - целевых системах управляемые субъекты поставлены в условия и имеют активные повышенные управленческие полномочия. Здесь важны условия и возможности для свободы выбора своего состояния, возможность проявить собственные интересы и предпочтения, то есть целенаправленно выбирать свое состояние, но в системе приоритетов реализации социальной программы. Активная модель социальной программы отражает сетевую структуру социального

управления в процессе реализации программы, при которой участники целевой социальной программы имеют высокую степень свободы действий, стремятся к выбору таких стратегий, которые являются оптимальными с точки зрения их целевых результатов при установленных или прогнозируемых значениях используемого социального потенциала. А это соответствует философии модели коллективной квалификации, адаптированной для целей настоящей разработки.

Развитие активной целевой социальной программы предполагает наличие четырех компонентов механизма ее активизации, что можно проследить на рис.3.

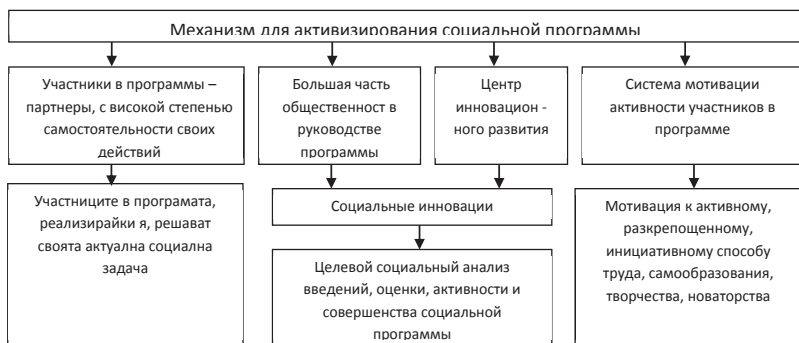


Рис.3. Компоненты механизма активизации социальной программы

Первым компонентом являются участники программы, которые имеют широкий спектр для выбора действий в целях реализации своих интересов. Это означает, что каждый участник социальной программы имеет заинтересованность в решении той или иной актуальной для него социальной задачи за счет своего участия в ней.

Второй компонент - наличие органа с широким составом руководителей социальной программы, с широким привлечением общественности. Указанный орган должен не только исследовать социальные результаты от внедрения, а и собирать данные, делать оценку этапам внедрения программы в целом, но и разрабатывать рекомендации для коррекции элементов программы.

Третий компонент определяется системой мотивации широкого состава участников программы. Разработка и реализация социальной программы требует особой формы мотивации активного разкрепощения, инициативного, научного стиля работы, определяющего самообразование, творчество и инновационное развитие на каждом рабочем месте.

Четвертый компонент выражает необходимость в постоянно действующем инновационном центре инновационного усовершенствования социальной программы, активизации процессов по ее обновлению.

Примечательно, что объединяющим фактором между указанными четырьмя компонентами механизма активации социальной программы является высококвалифицированный умственный труд. Он имеет потенциал, раскрывающий возможности для самосовершенствования социальной программы. Самоувеличивающийся ресурс, имеющий культурную и стоимостную ценность и определяющий потенциал для активной адаптации к изменяющейся социальной среде, дает представление о научно - инновационной деятельности участников программы. Другими словами, это ресурс знаний,

который сегодня занимает место наряду с другими ресурсами (финансовыми, материальными, человеческими, информационными), подлежащий преобразованию в определенные способности. Таким образом, активные социальные программы направлены на решение социальных проблем по пути внедрения прогрессивных инновационных социальных технологий, привлечения инвестиций, оптимизации социальных ресурсных потоков, интеграции социальных систем. Разработка социальной программы отрицает принцип конца проводимых социальных мероприятий. Каждый активный социальный проект является, прежде всего, инновационным, так как его главная цель состоит в разработке и использовании новых идей, которые могут быть новыми социальными технологиями, направленными на оказание социальных услуг, обеспечивающих динамичное развитие социальной сферы и жизнестойкости населения.

Активная социальная программа создается как комплекс социальных проектов на основе единой идеи социального взаимодействия, обеспечивающих согласование интересов населения в условиях неустойчивой социальной среды воздействия. Активная социальная программа представляет собой системную разработку. Каждая, отдельно взятая составная часть активной социальной программы, является взаимосвязанной и взаимообусловленной с другими ее частями. Как правило, при самостоятельной реализации отдельных элементов социальной программы, отделенных друг от друга, создаются условия для резкого ограничения эффективности ее реализации.

Оптимальным синтезом мыслей, идей и целей участников программы, в состав которой входят и представители общественности, является так называемая единая социальная идея активной программы. При этом участники социальной программы являются относительно независимыми, действуют исходя из собственных интересов - каждый человек в рамках участия в социальной программе решает свои интересы. Программа разрабатывается на основе создания социально значимой единой идеи, чтобы собственные интересы можно было согласовывать с целью данной активной программы. Социальная программа разрабатывается на основе изучения идей и новаторских мыслей участников на основе всестороннего анализа в области реализации активного социального проекта путем формирования единой идеи и разработки схем интересов участников и общественности. Уже, исходя из полученных данных, формируется структура активной социальной программы, создается сеть организаций участников программы около представителя объединительной социальной идеи, которая берет на себя функции координатора и контролера в процессе реализации программы.

Активные социальные программы имеют между собой целый ряд общих признаков. Такими являются: направленность на достижение конкретных целей; координированное выполнение взаимосвязанных действий; ограниченное действие во времени с определенным началом и в периодом составления новой программы или ее завершения; неповторимости и уникальности в определенной степени.

Результат активного социального программирования позволяет реализовать с максимальной эффективностью комплексную программу в условиях динамического изменения социальной среды. При этом на основе объединительной идеи обеспечивает вовлечение относительно независимо функционирующих социальных учреждений путем согласования их потребностей и интересов. Активный подход, прежде всего, направлен на достижение эффективного развития социального объекта программы посредством внедрения прогрессивных инновационных технологий, привлечения к управлению общественности, оптимизации ресурсных потоков, интеграции социальных систем участников программы.

Термин „активное программирование” подчеркивает непрерывный процесс адаптации разрабатываемой программы к условиям социальной среды в системе. Поэтому активная социальная программа является открытой и сопричастной к самосовершенствованию системы. Успех ее управленческой реализации в значительной степени определяется факторами во взаимодействии элементов социальной программы в условиях постоянно меняющейся воздействующей на нее среды. В отличие от классических социальных программ, ее активная форма представляет собой творческий саморазвивающийся проект с преобразованной конечной социальной целью, средствами и задачами процесса социальных изменений с отрицанием жестких статических схем классического социального программирования. Активные социальные программы направляются на локальную социальную стабилизацию в нестабильных, динамично развивающихся условиях среды социального воздействия. Активное проектирование направлено прежде всего на эффективное развитие социальных объектов в процессе внедрения инноваций; оптимизации финансовых, ресурсных и инновационных потоков; интеграции социально - экономических объектов мировых экономических отношений.

Информация, как результат социального исследования условий внедрения программы, является основой для обособления всех значимых систематических взаимосвязанных факторов социальных изменений, отражающих суть протекающих процессов и явлений. Участники активной социальной программы имеют и реализуют способности активного творческого поведения, связанного не только с разработкой и организацией реализации социальной программы, но и с умением накапливать и разумно воспринимать различного рода инновации. Реализация социальной программы в значительной степени зависит от профессионализма ее исполнителей. В современных условиях основным критерием качества программы является профессионализм участников в ней. А это - национальные и европейские службы занятости, координация между которыми является гарантом эффективности той или иной социальной программы и социальной политики в конкретной стране. Это является причиной для разработки общей стратегии на будущее, утвержденной всеми европейскими государственными службами занятости, являющимися объектом наших дальнейших исследований.

© В.К.Терзиев, Е.Н.Стоянов, 2016

УДК 311

А.Е. Жминько

Доцент кафедры КубГАУ

З.А. Тумова

Студентка КубГАУ

Учетно - финансовый факультет
г. Краснодар, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ГРУППИРОВКА КАК АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье рассматриваются подходы к трактовке понятия аналитическая группировка и ее виды. Методом аналитических группировок выявлена взаимосвязь различных факторов по совокупности шестидесяти сельскохозяйственных

организаций отдельных районов Краснодарского края, специализирующихся на производстве и реализации продукции растениеводства.

Выбор правильного и эффективного управленческого решения представляет собой результат комплексного использования экономического, организационного, правового, технического, информационного и других аспектов.

Управленческое решение в организации представляет собой акт субъекта управления (руководителя организации или группы руководящих лиц), направленный на выбор из нескольких альтернативных вариантов развития организации одного варианта, обеспечивающего достижение намеченных целей с наименьшими издержками.

На современном этапе развития экономики существование множества форм развития социально - экономических явлений, а также конкретных целей исследования и неоднородных по содержанию исходных данных обуславливает необходимость осуществления разнообразных приемов группировок. Их методологическую сущность можно сформулировать следующим образом: группировка - это процесс образования однородных групп на основе расчленения статистической совокупности на части или объединение изучаемых единиц в частные совокупности по существенным для них признакам. Группировка является одним из основных методов обработки информации, которая позволяет проводить последующий статистический анализ.

Статистическая группировка - это процесс образования однородных групп на основе расчленения статистической совокупности на части или объединения изучаемых единиц в частные совокупности по существенным для них признакам, каждая из них характеризуется системой статистических показателей.

С помощью метода статистических группировок можно решить три основные задачи:

- выделение социально - экономических типов явлений и процессов;
- изучение состава явлений и структурных изменений;
- выявление связи между признаками.

Особенностью аналитической группировки является то, что в основу берется факторный признак и каждая группа характеризуется средними значениями результативного признака [4, с. 115].

В статистике применяются также группировки по одному признаку, которые называются простыми и по двум и более признакам, которые берутся в определенном сочетании. Данные группировки называют комбинированными. Их применение обусловлено сложностью и многообразием происходящих явлений и процессов (рисунок 1).

При построении группировки, надо следовать схеме:

- А) выбрать группировочный признак или комбинацию признаков;
- Б) определить число групп и величину интервала;
- В) группировать статистические данные;
- Г) составить таблицу или графическое отображение, где представлены результаты группировки;
- Д) сделать вывод.

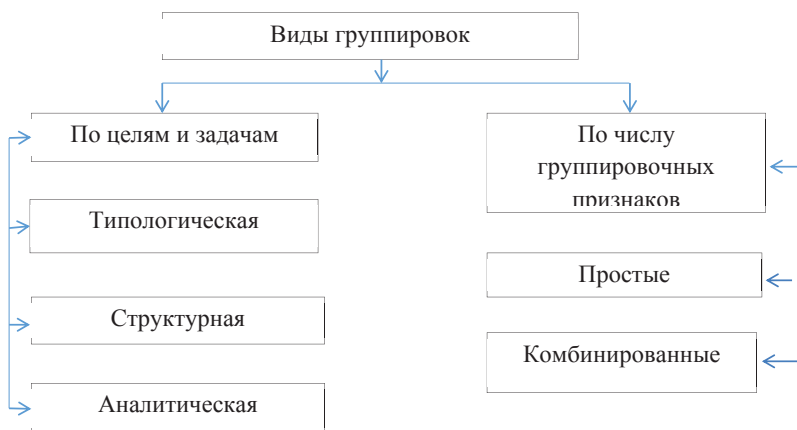


Рисунок 1 – Виды группировок

Интервал – это разность между наибольшим и наименьшим значениями признаков в каждой группе. Интервалы могут быть равными и неравными

Если вариация признака проявляется в сравнительно узких границах и распределение носит более или менее равномерный характер, то строят группировку с равными интервалами.

Величину равного интервала определяют по формуле:

$$K = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{k};$$

где $X_{\max}$ и $X_{\min}$ – максимальное и минимальное значения признака в изучаемой совокупности.

k – число групп.

Неравные интервалы применяются в статистике, когда значения признака варьируют неравномерно и в значительных размерах.

Необходимость использования неравных интервалов обусловлено в тех случаях, когда колеблемость признака происходит неравномерно и в больших пределах.

С помощью метода аналитических группировок рассмотрим влияние урожайности, трудоемкости и оплаты труда при производстве зерна по совокупности 60 - ти сельскохозяйственных организаций отдельных районов центральных агроэкономических зон Краснодарского края (Каневской район, Тбилисский район, Темрюкский район, Тимашевский район, Тихорецкий район), специализирующихся на производстве и реализации продукции растениеводства.

Таблица 1 – Влияние урожайности на финансовые результаты от реализации зерна

Группы хозяйств по урожайности зерна, ц / га	Число хозяйств в группе	Средняя урожайность зерна, ц / га	Полная себестоимость 1 ц зерна, руб.	Уровень товарности зерна, %	Получено прибыли		Уровень рентабельности зерна, %
					на 1 га площ. адм. тыс. руб.	на 1 ц зерна, руб.	
до 54,0	18	46,4	546,35	92,3	6,6	154,31	28,2

54,0 - 60,5	24	57,3	515,52	82,7	12,8	270,64	53,4
60,5 и более	18	63,6	506,52	82,1	16,1	308,86	59,9
Итого	60	57,3	519,17	84,3	12,7	262,81	50,6

Группировка хозяйств по урожайности позволила выявить, что с ростом значений группировочного признака от первой группы к третьей показатели прибыли на 1 га площади и 1 ц зерна, а так же рентабельность увеличиваются, а полная себестоимость 1 ц уменьшается. Наиболее высокие показатели рентабельности и прибыли наблюдаются в третьей группе – рентабельность составила 59,9 %, а прибыль на 1 га площади – 16,1 тыс. руб.

Таким образом, между урожайностью и уровнем прибыли на 1 га и 1 ц зерна и рентабельности наблюдается прямая зависимость, а с полной себестоимостью 1 ц зерна – обратная. Наиболее оптимальной с точки зрения рентабельности является третья группа, где урожайность составляет в среднем 63,6 ц / га. В этой группе благодаря своевременному проведению комплекса агротехнических мероприятий был достигнут довольно высокий уровень урожайности и в то же время, исходя из высокого уровня рентабельности затраты на производство и реализацию зерна были сбалансированы с полученной прибылью. Поэтому хозяйству необходимо использовать прогрессивные технологии и эффективные средства защиты растений, что будет способствовать увеличению урожайности зерна и снижению затрат на их производство.

Таблица 2 – Влияние трудоемкости производства на финансовые результаты от реализации зерна

Группы хозяйств в по уровню трудоемкости, чел. - ч.	Число хозяйств в группе	Средняя трудоемкость, чел. - ч	Урожайность зерна, ц / га	Полная себестоимость 1 ц зерна, руб.	Уровень товарности зерна, %	Получено прибыли		Уровень рентабельности зерна, %
						на 1 га площади, тыс. руб.	на 1 ц зерна, руб.	
до 0,14	17	0,08	54,2	549,2	92,4	12,2	243,8	44,4
0,14 - 0,33	24	0,22	58,8	472,2	82,7	13,6	278,9	59,1
0,33 и более	19	0,55	57,2	596,9	80,4	11,3	245,5	41,1
Итого	60	0,26	57,3	519,1	84,3	12,7	262,8	50,6

Группировка хозяйств по трудоемкости позволила выявить, что с ростом значений группировочного признака от первой группы к третьей урожайность, прибыль на единицу площади и продукции снижаются, а также рентабельность и уровень товарности зерна скачкообразно падают.

Таким образом, наиболее высокие значения урожайности зерна наблюдаются во второй группе – 58,8 ц / га, где трудоемкость не превышает 0,22 чел. - ч., производство зерна по

данной совокупности сельскохозяйственных организаций является наиболее высоко rentабельным. Следовательно, во второй группе низкий уровень трудоемкости приводит к значительному сокращению доли затрат в стоимости зерна и позволяет достигать высокого уровня rentабельности.

Для того чтобы снизить трудоемкость, предприятию необходимо разработать и применить прогрессивные высокопроизводительные технологии, заменить и модернизировать устаревшее оборудование.

Группировка хозяйств по оплате труда (таблица 3) позволила выявить, что с увеличением значений группировочного признака от первой группы к третьей увеличивается уровень товарности, а выход прибыли на единицу продукции и rentабельность скачкообразно повышаются.

Таблица 3 – Влияние уровня оплаты труда работников на финансовые результаты от реализации зерна

Группы хозяйств по уровню оплаты труда 1 чел. - ч., руб.	Число хозяйств в группе	Средняя оплата 1 чел. - ч., руб.	Урожайность зерна, ц/га	Полная себестоимость 1 ц зерна, руб.	Уровень товарности зерна, %	Получено прибыли		Уровень rentабельности зерна, %
						на 1 га площи, тыс. руб.	на 1 ц зерна, руб.	
до 126,0	18	92,2	56,2	528,7	79	11,3	254,3	48,1
126,0 - 319,5	24	190,4	58,3	472,9	83,5	13,6	279,3	59,1
319,5 и более	18	552,0	56,5	598,1	91,1	12,3	238,8	39,9
Итого	60	201,2	57,3	519,1	84,3	12,7	262,8	50,6

Наиболее высокие показатели rentабельности и прибыли наблюдаются в второй группе – rentабельность составила 59,1 % , а прибыль на 1 ц – 279,3 руб.

В конечном итоге организации необходимо регулярное обновление основных и оборотных средств, повышение квалификации работников и усовершенствование системы оплаты труда.

При помощи метода аналитических группировок мы определили, как повлияли различные факторы на изменение финансовых результатов от реализации зерна по совокупности сельскохозяйственных организаций отдельных районов центральной

агроэкономической зоны Краснодарского края, специализирующихся на производстве и реализации продукции растениеводства Краснодарского края.

Группировка хозяйств по урожайности позволила выявить, что с ростом значений группировочного признака от первой группы к третьей показатели прибыли на 1 га площади и 1 ц зерна, а так же рентабельность увеличиваются, а полная себестоимость 1 ц уменьшается.

Таким образом наиболее оптимальной с точки зрения рентабельности является третья группа. В этой группе благодаря своевременному проведению комплекса агротехнических мероприятий был достигнут довольно высокий уровень урожайности и в то же время, исходя из высокого уровня рентабельности затраты на производство и реализацию зерна были сбалансированы с полученной прибылью.

Группировка хозяйств по трудоемкости позволила выявить, что с ростом значений группировочного признака от первой группы к третьей урожайность, прибыль на единицу площади и продукции снижаются, а также рентабельность и уровень товарности зерна скачкообразно падают.

Группировка хозяйств по оплате труда позволила выявить, что с увеличением значений группировочного признака от первой группы к третьей увеличивается уровень товарности, а выход прибыли на единицу продукции и рентабельность скачкообразно повышаются.

Проведённый анализ позволяет рекомендовать организации следующие мероприятия по повышению объемов реализации продукции растениеводства:

- для увеличения урожайности до уровня передовых хозяйств данной отрасли обеспечить выполнение всего комплекса агротехнических мероприятий необходимых для данного типа зерна.
- перед внедрением современных методов ведения хозяйственной деятельности провести анализ эффективности их использования и внедрения в производство;
- обеспечить многоканальную систему реализации зерна и наладить производственные связи с перерабатывающими организациями;
- улучшить условия труда для стимуляции роста производительности.

Таким образом, соответствие параметров организации зернового производства критериям экономической эффективности позволит обеспечить стабильную работу ОАО «Родина», его устойчивое развитие и конкурентоспособность.

Список использованной литературы:

1. Жминько, А.Е. Сущность производственных запасов, как оборотных активов организации / А.Е. Жминько, Ю.С. Жданова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 99. С. 1098 - 1111.
2. Сидорчукова, Е.В. Формирование и развитие регионального рынка молока / Е.В. Сидорчукова // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутск, 2005.
3. Сидорчукова, Е.В. Кредитоспособность организации в условиях рыночной конъюнктуры / Е.В. Сидорчукова, Н.П. Васильева // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник

статей IV Международной научно - практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.186 - 191.

4. Статистика: Учебное пособие / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремянская, Н. В. Климова. – М.: Кнорус, 2016. – 362 с.

5. Яроменко, Н.Н. Группировка и корреляция на примере сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края / Н.Н.Яроменко, А.К. Беджанова // Символ науки. 2016. №1 - 1(13) . С. 237 - 241.

6. Яроменко, Н.Н. Потребление молочной продукции как фактор спроса на рынке молочных продуктов / Н.Н. Яроменко, Е.В. Сидорчукова // В сборнике: ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014.

7. Яроменко, Н.Н. Роль ключевой ставки в деятельности организации / Н.Н. Яроменко, Н.П. Васильева // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно - практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.258 - 263.

© А.Е. Жминько, 2016

© З.А. Тумова, 2016

УДК 331.221

И.Н. Турчаева

к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета РГАУ - МСХА имени К.А.Тимирязева, Калужский филиал, г. Калуга, Российская Федерация

Л.О. Озерных

студентка 2 курса, направление «Экономика», РГАУ - МСХА имени К.А.Тимирязева, Калужский филиал, г. Калуга, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ МКОУ «ШАЙКОВСКАЯ СОШ № 2» КИРОВСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Правовой основой надлежащей организации оплаты труда являются законодательно - нормативные акты, регулирующие трудовые отношения. Согласно ст. 129 ТК РФ заработная плата (оплата труда работника) - это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты [1].

В последние годы особое внимание уделяется вопросам начисления оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях, в связи с чем, тема исследования является актуальной и практически значимой.

В целях реформирования системы оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях был принят целый ряд нормативно - правовых актов, поскольку применяемая

ранее упрощенная система оплаты труда по единой тарифной сетке (ЕТС) не позволяла дифференцировать оплату труда бюджетных работников в зависимости от сферы деятельности.

Распоряжением Правительства РФ от 26.11.2012г. утверждена «Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 - 2018 годы» [2]. В соответствие с программой были разработаны пакет документов и «дорожная карта», расписывающая действия по изменению оплаты труда и самого принципа стимулирования. В целях обеспечения единых подходов к регулированию заработной платы работников организаций бюджетной сферы утверждены «Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2016 год» [3].

В соответствие с выше названными нормативно - правовыми актами оплата труда педагогических работников должна включать должностной (базовый) оклад; повышающие коэффициенты; компенсационные выплаты; а также стимулирующие надбавки и премии.

Действующая практика организации расчетов с работниками по оплате труда нами была исследована на примере МКОУ «Шайковская СОШ № 2» Кировского района Калужской области, предметом деятельности которого является оказание образовательных услуг. Источником финансовых ресурсов школы являются бюджетные и внебюджетные средства.

Трудовые взаимоотношения с работниками в Шайковской СОШ № 2 строятся на основе коллективного договора, трудовых соглашений и локальных нормативных актов учреждения, в частности, Положений об оплате труда, о стимулирующих и компенсационных выплатах, о премировании работников.

В соответствие с требованиями действующего законодательства и локальными актами в МКОУ «Шайковская СОШ № 2» используется модель оплаты труда, основанная на «ученико - часе», позволяющая при расчете постоянной части заработной платы учителей учесть различие:

- в количестве учебных часов, которые ведут педагоги;
- в количестве учеников, с которыми работают учителя.

Благодаря такому подходу, в постоянной части заработной платы учителя учитывается интенсивность его труда. Школа в объеме фонда оплаты труда самостоятельно рассчитывает величину ученико - часа (стоимость работы учителя с одним учеником в течение одного академического часа). Для каждого учителя определяется количество ученико - часов нагрузки. В целом составляющие оплаты труда учителя МКОУ «Шайковская СОШ № 2» представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Элементы, формирующие заработную плату учителя
в МКОУ «Шайковская СОШ № 2»

Элементы оплаты труда учителя	Краткая характеристика
Должностной (базовый) оклад	Включает: - стоимость ученико - часа; - часы занятости по предмету;

	- коэффициент за сложность предмета, количество учащихся; - коэффициент за категорию и неаудиторная занятость.
Стимулирующие выплаты	а) Выплаты, исчисляемые по балльной системе (например, за одного ученика - победителя городской олимпиады начисляется 10 баллов, за призера областной олимпиады - 30 баллов, за отсутствие жалоб родителей и отсутствие детских правонарушений - 50 баллов, за высокие результаты ЕГЭ - 90 баллов и т.п.); б) дополнительные выплаты (например, премии по итогам работы за год, надбавки за наличие квалификационной категории, надбавки за выслугу лет и за стаж непрерывной работы).
Компенсационные выплаты	Выплаты за условия труда, отклоняющиеся от нормы (например, за дополнительную работу, связанную с классным руководством, проверкой письменных работ, руководством предметными, цикловыми и методическими комиссиями и др.), а также доплата за совмещение должностей.

Таким образом, задачей бухгалтера МКОУ «Шайковская СОШ № 2» является не только начисление работникам зарплаты исходя из должностного (базового) оклада и условий, отклоняющихся от нормы, но и своевременный, точный учет количества и качества работ, служащих основанием для начисления стимулирующих выплат.

В связи с чем, в целях совершенствования организации и учета расчетов с педагогами по выплатам стимулирующего характера считаем целесообразным, в МКОУ «Шайковская СОШ № 2» оформлять на каждого учителя «Оценочный лист результативности профессиональной деятельности» (табл. 2).

Таблица 2 – Выдержка из проекта оценочного листа результативности профессиональной деятельности

№ п / п	Показатель	Самооценка показателя учителем	Оценка в баллах (проставляется экспертной группой)
<i>I. Результативность деятельности учителя по формированию предметных знаний и компетенций</i>			
1.1	Стабильность или положительная динамика учебных достижений учащихся по предмету	Доля всех обучающихся, закончивших учебный период на «хорошо» и «отлично»: - предыдущий период ____ % - отчетный период ____ %	
...	...	...	
<i>II. Результативность деятельности учителя по формированию ключевых компетенций и социально значимого опыта</i>			
2.1	Представление	Количество (чел.) и доля (%)	

	учащими собственных достижений на соревнованиях различного уровня	обучающихся - участников предметных олимпиад (конкурсов): - школьных _____ чел. (_____ %) - районных / городских _____ чел. (_____ %) - всероссийских _____ чел. (_____ %) - международных _____ чел. (_____ %)	
...	...	...	
III. Результативность методической и инновационной деятельности учителя			
3.1	Презентация собственной педагогической деятельности	Участие педагога в профессиональных конкурсах разных уровней: (название и дата проведения конкурса) - школьных _____ _____ - муниципальных _____ _____ - всероссийских _____ _____ - международных _____ _____	
...	...	...	
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ			

Считаем, что применение оценочного листа будет способствовать своевременному и оперативному учету всех индивидуальных результатов работы каждого педагога для начисления соответствующих стимулирующих баллов и надбавок.

Список использованной литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс. Дата обращения: 14.03.2016 г.
2. Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 № 2190 - р (ред. от 14.09.2015) «Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 - 2018 годы» [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс. Дата обращения: 14.03.2016 г.
3. Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2016 год (утв. решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально - трудовых отношений от 25.12.2015, протокол № 12) [Электронный текст] // СПС КонсультантПлюс. Дата обращения: 14.03.2016 г.

© И.Н. Турчаева, Л.О. Озерных, 2016 г.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе своей деятельности предприятие испытывает постоянное влияние факторов как внутренней, так и внешней среды. Внутренняя среда включает цели и задачи предприятия, его структуру, работников, технику и технологии, применяемые на производстве, внутреннюю информацию, организационную культуру и другие элементы [1. С.21].

От эффективности работы предприятия зависит социально - экономическое развитие страны [2. С.318].

Проводилось исследование ООО «МОНИТОРИНГ». Проанализируем динамику запасов предприятия.

Таблица 1

**Динамика запасов ООО «МОНИТОРИНГ»
в 2013 - 2015 гг., тыс. руб.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. откл.	
				2014 - 2013 гг.	2015 - 2014 гг.
Запасы	48280	51560	50980	3280	- 580

На основании данных таблицы 1 проведем анализ состава оборотных активов предприятия. Проведем анализ изменения величины запасов предприятия. В 2013 г. величина запасов составила 48280 тыс. руб. В 2014 г. величина запасов предприятия составила 51560 тыс. руб., увеличившись на 3280 тыс. руб. В 2015 г. наблюдается снижение величины запасов предприятия на 580 тыс. руб. до 50980 тыс. руб.

Далее, в таблице 2 представим структуру оборотных активов предприятия. Проанализируем, какой удельный вес занимают запасы в общей величине активов предприятия.

Таблица 2

**Структура оборотных активов ООО «МОНИТОРИНГ»
в 2013 - 2015 гг., тыс. руб.**

Показатели	2013 г.	Уд. вес, %	2014 г.	Уд. вес, %	2015 г.	Уд. вес, %
Запасы	48280	45,80	51560	45,92	50980	45,22
НДС по	469	0,44	518	0,46	490	0,43

приобретенным ценностям						
Дебиторская задолженность	55620	52,76	58920	52,48	60250	53,44
Денежные средства	1045	0,99	1279	1,14	1025	0,91
Оборотные активы	105414	100,00	112277	100,00	112745	100,00

Проанализируем структуру оборотных активов предприятия, представленную в таблице 2. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятия занимает дебиторская задолженность.

Рассмотрим изменение удельного веса запасов предприятия. В 2013 г. удельный вес запасов предприятия составлял 45,8 % . В 2014 г. удельный вес запасов вырос и составил 45,9241 % (рост анализируемого показателя составил 0,12 %). В 2015 г. удельный вес запасов снизился на 0,71 % до 45,22 % .

Удельный вес НДС по приобретенным ценностям за анализируемый период 2013 - 2015 гг. не превышал 0,43 % .

Рассмотрим изменение удельного веса денежных средств предприятия. Удельный вес денежных средств предприятия растет в 2013 - 2014 гг. В 2013 г. удельный вес денежных средств составил 0,99 % . В 2014 г. удельный вес денежных средств вырос на 0,15 % и составил 1,14 % . В 2015 г. наблюдается снижение удельного веса денежных средств предприятия на 0,23 % до 0,91 % .

В процессе изучения состава и структуры запасов предприятия, было выявлено, что на предприятии образуется брак в результате осуществления производственной деятельности. Динамика брака на предприятии представлена в таблице 3.

Таблица 3

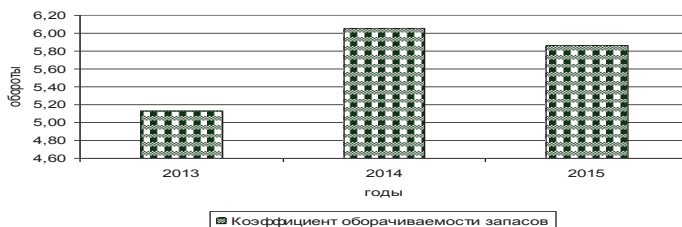
**Динамика материальных затрат и брака ООО «МОНИТОРИНГ»
в 2013 - 2015 гг., тыс. руб.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Материальные затраты	186677,9	238523,7	244438,2	51845,84	5914,448
Брак	11424,69	16338,88	23172,74	4914,19	6833,86
Брак, %	6,12	6,85	9,48	0,73	2,63

Доля материальных затрат в структуре себестоимости занимает в 2013 г. 78,12 % , в 2014 г. – 78,95 % , а в 2015 г. – 81,25 % .

Таким образом, процент брака на предприятии вырос с 6,12 % в 2013 г. до 9,48 % в 2014 г. Величина брака в 2013 г. составила 11424,69 тыс. руб., в 2014 г. – 16338,88 тыс. руб. (рост показателя составил 4914,19 тыс. руб.). В 2015 г. величина брака составила 23172,74 тыс. руб. (рост показателя составил 6833,86 тыс. руб.).

Рассмотрим изменение оборачиваемости запасов предприятия на рисунке 1.



**Рис. 1. Динамика коэффициента оборачиваемости запасов
ООО «МОНИТОРИНГ» в 2013 - 2015 гг., обороты**

Проанализируем полученные на рисунке 1 данные. В 2013 г. значение коэффициента оборачиваемости запасов составила 5,13 оборота. В 2014 г. оборачиваемость запасов растет на 0,92 оборота до 6,05 оборота. В 2015 г. оборачиваемость запасов снизилась на 0,18 оборота и составила 5,87 оборота.

Таким образом, в 2013 г. на 1 руб. запасов предприятие получало 5,13 руб. выручки от продаж. В 2014 г. значение анализируемого показателя составило 6,05 руб. выручки от продаж на 1 руб. запасов предприятия. В 2015 г. 5,87 руб. выручки от продаж приходится на 1 руб. запасов предприятия.

Далее, в таблице 4, представим динамику продолжительности одного оборота запасов, дебиторской задолженности и денежных средств анализируемого предприятия.

Таблица 4

**Динамика продолжительности одного оборота запасов
ООО «МОНИТОРИНГ» в 2013 - 2015 гг., дни**

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Откл. 2014 г. - 2013 г.	Откл. 2015 г. - 2014 г.
Продолжительность одного оборота запасов	71,16	60,31	62,20	- 10,85	1,89

Проанализируем полученные в таблице 4 данные. Продолжительность одного оборота запасов снизилась с 71,16 дня в 2013 г. до 60,31 дня в 2014 г. (снижение показателя составило 10,85 дня). В 2015 г. рост продолжительности одного оборота запасов составил 1,89 дня до 62,2 дня.

В процессе изучения состава и структуры запасов предприятия, было выявлено, что на предприятии образуется брак в результате осуществления производственной деятельности.

Потребность в запасах определяется на основе плана производства на плановый период. На предприятии существует проблема, связанная с тем, что фактические остатки запасов на складе не совпадают с данными, имеющимися в бухгалтерии. Связано данное обстоятельство с тем, что не всегда информация о состоянии запасов на предприятии подтверждается результатами проводимой инвентаризации, так как ведение учета запасов

на складе ведется без использования специальных программных продуктов; данные со склада не всегда передаются точные

В рамках повышения эффективности управления запасами предприятия, и соответственно, усилению работы с запасами рекомендуется автоматизировать систему учета запасов, которые хранятся на складах предприятия, так как случаются ситуации, когда зачастую даются неверные остатки на складах [4. С.400].

В процессе управления запасами на предприятии рекомендуется использовать систему ABC – контроля за состоянием запасов.

Для ускорения оборачиваемости товарных запасов предлагается ввести интернет - торговлю продукцией организации. Предполагается, что это приведет к росту числа потенциальных покупателей, ускорению оборачиваемости товарных запасов, росту выручки от продаж.

Предлагается система управления складом – WMS. Использование систем для управления адресным складом дает компании неоспоримые преимущества.

В результате автоматизации работы склада (при применении автоматизированной системы WMS - **системы управления складом** организации) удастся оптимизировать численность работников склада как минимум на 1 чел. Рассмотрим, насколько эффективной будет реализация данного мероприятия.

Средняя заработная плата работников склада составляет 20000 руб. Таким образом, экономия на заработной плате (в результате сокращения численности работников) составит в 2016 г.: 20000 руб. • 12 мес. • 1 чел. = 240 тыс. руб.

Экономия на отчислениях на соц. нужды = 240 тыс. руб. • 30 % = 72 тыс. руб.

Итого экономия на заработной плате = 240 тыс. руб. + 72 тыс. руб. = 312 тыс. руб. / год

Стоимость программы вместе с сопровождением составляет 100 тыс. руб.

Таким образом, экономический эффект от применения автоматизации складского учета (при условии оптимизации работников предприятия) составит: 312 тыс. руб. – 100 тыс. руб. = 212 тыс. руб.

Однако в результате автоматизации работы складского хозяйства на предприятии возникнут текущие расходы, связанные с надбавкой заведующему складом.

Надбавка к заработной плате заведующего складом составит 12 тыс. руб. / год.

Таким образом, текущие расходы на совершенствование системы складского учета в год составят: 12 тыс. руб.

Общие расходы в 1 год введения системы составят: 100 тыс. руб. + 12 тыс. руб. = 112 тыс. руб.

Величина запасов предприятия и предполагаемый экономический эффект от автоматизации системы складского учета представлена в таблице 5.

Таблица 5

**Эффект от внедрения автоматизированной системы складского учета
в ООО «МОНИТОРИНГ», тыс. руб.**

Показатель	2016 г. (прогноз)	2017 г. (прогноз)	2018 г. (прогноз)
Величина запаса	53529	56205,45	59015,72
Величина запаса (после автоматизации складского учета)	52993,71	55643,4	58425,57

Высвобожденные оборотные активы (в результате автоматизации складского учета)	- 535,29	- 562,054	- 590,157
Затраты, связанные с осуществлением мероприятия	112	12	12
Эффект от предложенного мероприятия (высвобождение оборотных средств)	- 423,29	- 550,054	- 578,157

Ежегодный рост величины запасов предприятия предполагается в размере не меньше 5 % в год.

При условии автоматизации системы складского учета, предприятие сможет сократить общий уровень запасов, систематизировать и упорядочить учет наличия производственных запасов, запасов готовой продукции. Ежегодное снижение величины запасов предприятия в результате автоматизации системы складского учета предполагается в размере не меньше 1 % в год от планируемой величины запасов. В результате удастся дополнительно снизить размер запасов предприятия.

Таким образом, если автоматизировать систему складского учета, проводить ABC – анализ запасов, то предприятие сможет сократить величину необходимого резерва запасов сырья и материалов.

Список использованной литературы:

1. Буранова Е.А. Институциональная среда антикризисного управления предприятием / Е.А. Буранова // В сборнике: институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 21 - 24.
2. Валиева Л.М. Повышение экономики благосостояния как направление социально - экономического развития // Экономика и социум. – 2014. - №1 (10). – С.318 - 323.
3. Стяжкин И.И. Теоретические аспекты оценки капитала предприятия и его структуры // И.И. Стяжкин, М.В. Кузьмин // В сборнике: динамика развития современной науки. Международная научно - практическая конференция. 2015. С. 106 - 109.
4. Магарина И.Ю. Диагностика финансового состояния предприятия / И.Ю. Магарина, А.Г. Магарин // Тенденции и закономерности развития современного российского общества: экономика, политика, социально - культурная и правовая сферы: сборник статей Всероссийской научно - практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и ученых. Институт экономики, управления и права. Институт экономики, управления и права (г. Казань), 2015. С. 400 - 402.

© Э.Я. Хафизова - Осадчий, 2016

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время отсутствие в системе бюджетирования показателей, характеризующих степень реализации стратегии, ориентация на решение преимущественно краткосрочных задач, распределение ресурсов в бюджетах без учета перспективных целей и стратегических инициатив персонала предприятия не позволяют полностью использовать потенциал бюджетирования.

Таким образом, можно выделить следующие пути совершенствования:

- смена взглядов менеджмента предприятия на роль системы планирования в построении стабильно развивающегося бизнеса и осознание необходимости поиска новых подходов в оптимизации существующей системы планирования;
- отступление от организации бюджетирования на основе электронных таблиц и переход к полной автоматизации данного процесса;
- создание на предприятии методологической базы планирования, реализации и оценки бюджета.

Главный смысл бюджетирования сводится к повышению финансово - экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата. В связи с этим в последнее время значительно вырос интерес к автоматизированным системам, представляющим достаточно большие возможности.

Представленные на рынке системы бюджетирования как иностранного, так и отечественного производства, разнообразны по своему построению, применяемым информационным технологиям, глубине проработки функциональности и ориентации на сферу деятельности и размер предприятия.

Автоматизация управления финансами часто начинается с переноса ручных форм планов и отчетов в электронные таблицы типа Microsoft Excel. Действительно, этот инструмент обладает рядом необходимых и полезных качеств: широкая распространенность, удобство и простота использования, мощные средства выполнения расчетов с помощью формул, соответствие экранных представлений готовым печатным формам.

Но хорошо известны и серьезные ограничения в использовании Microsoft Excel:

- сложность работы многократно возрастает с увеличением числа взаимосвязанных плановых форм, с необходимостью формирования сводных данных, анализа данных в различных разрезах;

- невозможность одновременной работы нескольких пользователей с общими данными усложняет регламент финансового планирования;
- переход к следующему периоду планирования часто влечет копирование и доработку всего комплекса плановых форм;
- затруднено использование кодификаторов (словарей с нормативно - справочной информацией) для классификации показателей по статьям, центрам финансового учета и т.п.

Реальные системы управления финансами на базе электронных таблиц часто представляют собой сложный, плохо структурированный конгломерат форм, требующий постоянного сопровождения авторами и практически неотчуждаемый.

Все данные, полученные в результате анализа, используется для моделирования, планирования и бюджетирования будущего (следующих периодов). Таким образом, цикл замыкается и всё начинается сначала.

Возможные проблемы предприятия:

1. Проблемы со статичностью существующей системы анализа: недостаточная интегрированность источников; низкая детализация показателей; отсутствие возможностей моделирования; отсутствие механизмов многомерного анализа (вращение, детализация, иерархичность, причинно - следственные связи); отсутствие возможности быстро оперировать накопленной исторической информацией.

2. Проблемы с достоверностью и своевременностью управленческой информации: низкая предсказуемость и несогласованность; невозможность повысить надежность показателей; отсутствие прозрачности и др.

3. Реальные риски потери информации, снижение доверия вследствие отсутствия преемственности систем обработки и хранения.

4. Наличие большого объема и разнообразие источников информации, используемых в процессе анализа при существующем дефиците времени на её обработку: фрагментарность отчетов; отсутствие автоматической связи между показателями, связанными алгоритмом расчета; дублирование функций, трудоемкость процесса пересчета показателей при внесении изменений.

Для решения всех вышеперечисленных задач на предприятиях предлагается внедрить комплексный информационный инструмент поддержки эффективности управления бизнесом - Business Performance Management (BPM).

Предлагаемый программа Oracle Enterprise Performance Management (Hyperion) представляет собой комплекс прикладных бизнес - приложений для поддержки процессов управления эффективностью, комплекс аналитических приложений, общую информационно - аналитическую платформу, объединяющую инструменты и сервисы бизнес - анализа, а также различные источники данных и интеграционную платформу Oracle Fusion Middleware) включает в себя три компонента:

1. Oracle Hyperion Strategic Finance – приложение для управления и поддержки процессов прогнозирования и моделирования финансового состояния предприятия.

2. Oracle Hyperion Financial Management – приложение, предназначенное для решения задач консолидации финансовой отчетности.

3. Oracle Hyperion Planning – решение, предназначенное для поддержки процессов многоуровневого планирования, разработки и контроля исполнения бюджетов,

прогнозирования, сценарного моделирования и многомерного анализа финансовых и статистических показателей.

1. Решение Hyperion Strategic Finance является приложением для управления и поддержки процессов прогнозирования и моделирования финансового состояния предприятия.

С помощью Hyperion Strategic Finance возможно уделить первостепенное внимание определению и оценке финансовой стратегии, созданию финансовых планов на будущее и пониманию их влияния на развитие предприятия в долгосрочной перспективе и корпоративную стратегию в целом.

Основные функциональные возможности Hyperion Strategic Finance:

- готовая, целостная и гибкая финансовая модель с возможностями ее расширения;
- прогнозирование ожидаемых результатов деятельности предприятия на основе данных Отчета о финансовых результатах, Бухгалтерского баланса, Отчета о движении денежных средств, коэффициентов финансово - хозяйственной деятельности компании;
- встроенная финансовая логика: Модель дисконтирования денежных потоков (DCF), Модель дисконтирования дивидендов (DDM), Показатель средневзвешенной стоимости капитала (WACC), Оценка инвестиционного проекта путем расчета важнейших показателей деятельности: Показатель чистой текущей стоимости (NPV), Внутренняя норма доходности (IRR).

Hyperion Strategic Finance предоставляет легкие в использовании, встроенные финансовые инструменты для моделирования. Возможность создания долгосрочной финансовой модели предприятия, прогнозирование и планирование финансовых показателей. Приложение оснащено готовым перечнем отчетов для проведения анализа финансово - хозяйственной деятельности компании.

Для финансовых аналитиков и руководителей финансовых служб данное решение является полезным, так как позволяет анализировать воздействие быстро меняющихся условий бизнеса на финансовое состояние компании.

Преимущества Hyperion Strategic Finance:

- использование целостной и прозрачной модели данных. Это минимизирует риски и способствует повышению эффективности управленческих решений;
- финансовое моделирование и прогнозирование, позволяющее усовершенствовать процесс долгосрочного финансового планирования;
- эффективные средства для анализа финансово - хозяйственной деятельности предприятия;
- повышение скорости и качества подготовки отчетности и анализа;
- оценка влияния налоговой стратегии организации;

Решение Oracle Hyperion Strategic Finance позволяет быстрое развертывание системы при минимальной ИТ - поддержке или при её отсутствии.

2. Oracle Hyperion Financial Management — приложение, предназначенное для решения задач консолидации финансовой отчетности предприятия. Продукт обладает встроенной финансовой логикой. Продукт настраивается в соответствии с потребностями конкретного предприятия и обеспечивает сокращение трудозатрат на подготовку качественной финансовой отчетности путем автоматизации большинства шагов процесса консолидации данных.

Основные функции:

- журнальные корректировки;
- управление процессом согласования данных, различные уровни согласования данных.

3. Oracle Hyperion Planning — решение, предназначенное для поддержки процессов многоуровневого финансового планирования, разработки и контроля исполнения бюджетов, прогнозирования, сценарного моделирования и многомерного анализа финансовых и статистических показателей. Решение поддерживает процессы иерархического планирования, охватывающие как финансовые структуры, так и любые другие.

Внедрение Oracle Hyperion Planning открывает перед предприятием следующие возможности:

- значительно повысить достоверность и детальность прогнозов, бюджетов и информации об их выполнении;
- принципиально сократить бюджетный цикл (на недели и даже месяцы);
- существенно снизить трудоемкость формирования бюджетов;
- эффективно управлять бюджетным процессом, контролировать его на всех этапах в режиме реального времени.

Ключевые преимущества Oracle Hyperion Planning:

- настройка и поддержка сложных бюджетных моделей;
- удобный, интуитивно - понятный интерфейс;
- поддержка типовых требований менеджмента к процессам бюджетирования.
- мощные средства анализа данных;

В процессе осуществления деятельности сдачи в аренду собственной недвижимости предприятия сталкивается со многими трудностями.

- 1) обеспечение бесперебойности получения арендных платежей;
- 2) частая смена арендаторов, в связи с чем, часто простаивают площади.

Основными проблемами арендатора и, как следствие, трудности для арендодателя являются:

1. Отсутствие достаточного количества предложений.
2. Отсутствие концепции.

Низкое взаимодействие между собственниками на одной улице приводит к отсутствию единой концепции торгового коридора. Очень часто в соседних помещениях могут находиться конкурирующие магазины. Это губит розничный бизнес и снижает привлекательность многих объектов.

3. Техническая непригодность помещений для ведения розничного бизнеса: неудобные входы, неудобные планировки с делением на несколько маленьких секций, отсутствие хорошей вентиляции, избыточное кол - во подсобных помещений, которые невозможно использовать под торговый зал.

4. Проблемы санузлов и коммуникаций, необходимых по требованиям СЭС, Пожарных и очень высокие затраты на их организацию.

5. Места для вывесок. Помещение есть, а места под вывеску нет.

6. Отсутствие витрин.

Управление недвижимой собственностью строится на следующих принципах:

- целенаправленность управления;

- профессиональность управления;
- системность управления;
- эффективность управления.

Профессиональность управления состоит в том, что ООО «Спектр» является субъектом гражданского права, который осуществляет непосредственное управление объектами собственности и крайне заинтересован в профессиональном управлении имуществом.

Ответственность за осуществление утвержденного способа достижения цели возлагается на управляющего и должна не только стимулировать его надлежащую деятельность, но и сводить к минимуму риск при недостижении запланированного качественного результата управления.

Системность управления основана на том, что важнейшим принципом является использование в каждом случае управления имуществом системы управления как неразрывного единства следующих элементов:

- создание условий и обязательного порядка способа достижения цели;
- регламентация порядка принятия управленческих решений, порядка выбора управляющих;
- мотивации управляющих, контроля за объектами управления и деятельностью управляющих;
- отчетности и управляющих, управленческих решений по результатам контроля и отчетности;
- ответственности за результаты управления;
- постоянного поступления, обработки и анализа информации о состоянии дел управляющих и объектов управления.

Функционирование системы управления, порядок взаимодействия арендодателя и арендатора в системе управления должен быть детально регламентирован правовыми актами.

Принцип эффективности управления заключается в достижении цели управления (определенного качественного результата деятельности или объекта) ценой максимальной экономии – ресурсов. Указанный критерий является обязательным при оценке деятельности предприятия.

Совершенствование системы управления недвижимостью должно обеспечить достижение следующих целей:

- наиболее эффективное выполнение своих социальных функций в процессе использования недвижимости;
- стимулирование за счет недвижимости развитие связанной со сдачей в аренду деятельностью;
- исключение возможности для коррупции в процессе управления недвижимостью;
- вовлечение в хозяйственный оборот объектов незавершенного строительства;
- повышение доходности объектов недвижимости.

Для расчета экономической эффективности от внедрения комплексного информационного инструмента поддержки эффективности управления бизнесом –BPM на предприятии следует рассчитать затраты на автоматизацию процедуры бюджетирования предприятия.

Эффект от внедрения комплексного информационного инструмента в целях управления финансовым состоянием предприятия будет состоят:

1) для менеджеров высшего звена в:

- возможности прогнозирования финансового состояния предприятия;
- повышении прозрачности процессов управления доходами и расходами предприятия;
- персонализации ответственности сотрудников за плановые и фактические значения показателей;
- увеличении гибкости и обоснованности решений при изменении экономических условий функционирования предприятия;
- увеличении степени надежности и уровня доверия к предприятию со стороны кредиторов, инвесторов;

2) для экономистов в:

- сокращении сроков и трудоемкости формирования и корректировки бюджетов предприятия;
- уменьшении ошибок при обобщении плановых данных подразделений;
- снижении трудоемкости сбора и анализа данных по исполнению бюджетов с максимально возможной детализацией;
- сокращение трудоемкости формирования отчетности.

3) для менеджеров подразделений в:

- сокращении трудоемкости формирования исходных данных для планирования;
- своевременном принятии решений по оптимизации ключевых показателей.

Система бюджетирования и планирования обеспечивает:

- прогнозирование финансового состояния и объемов продаж страховой компании;
- эффективные процессы консолидации бюджетов и прогнозов;
- удобство согласования бюджета на всех уровнях (возможность видеть статус любого бюджета, комментарии и т.д.);
- оперативный контроль исполнения и корректировку бюджета;
- формирование оперативной управленческой отчетности.

Необходимые затраты для внедрения ИТ - решения для автоматизации процедуры бюджетирования приведем в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты на внедрение и реализацию мероприятий, руб.

Статья затрат	Количество	Стоимость	Сумма
1. Курсы повышения квалификации	3	45000	135000
2. Программное обеспечение EPAM Systems	1	545000	545000
3. Затраты на автоматизацию одной тест - программы	3	27000	81000
Итого затрат			761000

После того, как на предприятии будет внедрена атоматизированная система бюджетировная, это приведет к повышению эффективности управления финансами предприятия. На основе метода экспертных оценок по использованию автоматизированных

систем сделано предположение о том, что прибыль прирастет минимум на 10 %. Величина прироста прибыли составит:

$$20294 \times 10 \% = 2029,4 \text{ тыс. рублей.}$$

Экономический эффект составит от внедрения данных мероприятий составит:

$$2029, - 761 = 1268,4 \text{ тыс. рублей}$$

Затраты на совершенствование управления финансами на предприятии должны быстро окупиться, и ожидаемый эффект от предложенных мероприятий будет получен в ближайшей перспективе. Из этого следует, что на предприятии целесообразно внедрять предлагаемые мероприятия, с целью достижения дополнительной прибыли и повышения эффективности деятельности компании.

Список использованной литературы:

1. Баринов, В.А. Бизнес - планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013. - 256 с.
2. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: Учебник / Р.В. Савкина. - М.: Дашков и К, 2013. - 324 с.

© О.С. Хлусова, К.А. Бояршинова, 2016

УДК 334.027

О.С.Хлусова

Канд.экон.наук, ст.преподаватель
кафедры информатики и математики
ФГБОУ ПО «КубГУ» в г. Новороссийске

И.В.Чикаренко

Студентка 4 курса ОФО направления Экономика
ФГБОУ ПО «КубГУ» в г. Новороссийске

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОКРАЩЕНИЮ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Одним из главных резервов сокращения расходов компании может стать оптимизация структуры себестоимости объектов недвижимости. Это позволит предприятию обеспечить существенный прирост прибыли. Поэтому руководству предлагается реализовать инвестиционный проект по технологии ЛСТК (строительные конструкции из тонкой стали), применяемые для строительства быстровозводимых зданий.

Строительство зданий по технологии ЛСТК имеет следующие важные преимущества:

1. Малый удельный вес ЛСТК - конструкций.

Вес каркаса и готовых зданий из ЛСТК - профиля в разы меньше, чем аналогичные строения из камня и дерева.

2. Возможность использования любого типа фундамента.

Здания, построенные по технологии ЛСТК, имеют малый собственный вес, поэтому для их строительства можно использовать любые типы фундаментов. Кроме того, сам фундамент, независимо от выбранного типа, будет менее «массивный».

3.Высокая точность.

Современные технологии проектирования и компьютеризированные станки изготовления ЛСТК - профиля позволяют добиваться абсолютной точности сегментов конструкции каркаса. Данное преимущество позволяет сократить сроки строительства, точно просчитать все расходы, закупить необходимые стройматериалы в нужном количестве.

4.Высокая скорость строительства

Поскольку каркас ЛСТК рассчитывается и отрезается в размер по проекту на заводе, нет необходимости заниматься подгонкой профилей по высоте.

5.Возможность зимнего строительства.

Отсутствие «мокрых» процессов при строительстве зданий по технологии ЛСТК, т.е. нет необходимости возводить конструкции с использованием цементно - песчанного раствора, который боится морозов, ставит технологию ЛСТК вне конкуренции при строительстве домов зимой.

6.Архитектурные возможности.

Технология ЛСТК позволяет очень просто осуществлять перекрытие пролетов без использования промежуточных опор до 12 метров, а при усилении несущих конструкций - до 15. Данное преимущество дает возможность использовать внутреннее пространство здания с максимальной рентабельностью и свободой планировки.

В результате применения данной технологии строительства получим дополнительный доход в следствие увеличения полезной площади объекта, которая в дальнейшем отразится на его стоимости (таблица 1).

Таблица 1 - Дополнительный доход от применения ЛСТК

	Панель из ЛСТК с внешней фиброцементной окрашенной плитой (О=150мм)	Стена из газобетонных блоков 250мм с утеплением минватой и штукатуркой (О=300мм)	Кирпичная стена 380мм с утеплением минватой и штукатуркой (О=480мм)
Стоимость кв.м стены (материалы+монтаж), грн.	1 400	690	820
Дополнительный доход от увеличения полезной площади*, на кв.м стены, грн.	1 875	1 025	0
Итоговые затраты на кв.м стены, грн.	Δ = 475	Δ = 335	Δ = -820

Исходя из представленных возможных вариантов оборудования для производства ЛСТК, наиболее приемлемым с точки зрения требуемых капитальных вложений представляется модель **KS - 1622S** и **KS - 1420G** и программное обеспечение **CONNEX к нему**. Для обоснования экономической эффективности реализации проекта проведем оценку необходимых инвестиционных вложения (таблица 2).

Таблица 2 – Калькуляция основных затрат по приобретению оборудования для производства ЛСТК

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
1. Оборудование	10600
2. Программное обеспечение CONNEX	540
Итого	11140

Для обоснования экономической целесообразности реализации мероприятия по приобретению оборудования для производства ЛСТК модель **KS - 1622S** и **KS - 1420G** необходимо сопоставить инвестиционные вложения и предполагаемые выгоды, которые получит предприятие.

На основании прогнозной величины экономии за счет сокращения арендных платежей за пользование оборудованием денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом, определим экономическую эффективность проекта (таблица 3).

Для оценки эффективности затрат на реализацию в целях минимизации затрат по оплате услуг сторонних организаций применим показатели чистого приведенного дохода.

Таблица 3 – Прогнозные значения денежных потоков, генерируемых проектом по приобретению оборудования для производства ЛСТК

Показатель	Год реализации проекта					
	1	2	3	4	5	6
Экономия от сокращения арендных платежей за пользование оборудованием (годовая стоимость оплаты услуг оборудования), тыс. руб.	237 6	237 6	237 6	237 6	237 6	237 6
Амортизация оборудования, приобретенного для реализации проекта, тыс. руб.	176 7	176 7	176 7	176 7	176 7	176 7
Оплата труда, тыс. руб. в год	540	540	540	540	540	540
Денежный поток = Экономия на аренд. платежах + амортизационные отчисления – Затраты на оплату труда, тыс. руб.	360 3	360 3	360 3	360 3	360 3	360 3

Для его расчета используем следующую формулу:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{FV_i}{(1+r)^t} - IC, (1)$$

где FV – величина будущего денежного потока, связанного с реализацией проекта;

IC – сумма первоначальных инвестиций;

r – процентная ставка, % ;

n – длительность жизненного цикла проекта [2, с. 190].

Расчеты чистого приведенного дохода по годам реализации проекта приведем в таблице

4.

Таблица 4 – Величина чистого денежного потока от реализации инвестиционного проекта по приобретению оборудования для производства ЛСТК

Показатель	Год реализации проекта					
	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
Денежный поток, тыс. руб.	360	360	360	360	360	360
	3	3	3	3	3	3
Коэффициент дисконтирования	0,89	0,8	0,71	0,64	0,57	0,51
Дисконтированный денежный поток, тыс. руб.	320	288	255	230	205	183
	7	2	8	6	4	8
Суммарный чистый денежный поток, тыс. руб.	14844					

Для определения размера ставки дисконтирования использовано среднее значение процентной ставки $r = 12\%$. Таким образом, общая величина чистого денежного потока, который планируется получить в результате реализации мероприятия, составит 14844 тыс. руб. Динамика чистого приведенного дохода представлена на рисунке 1.

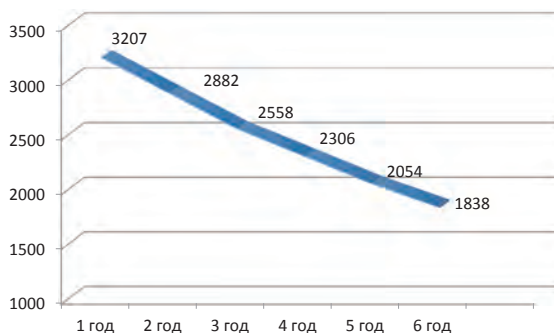


Рисунок 1 – Динамика чистого приведенного дохода, тыс. руб.

С использованием формулы (2) получим показатель чистого приведенного дохода от реализации мероприятия по приобретению оборудования для производства ЛСТК модели **KS - 1622S** и **KS - 1420G** и программное обеспечение **CONNEX к нему** для экономии прочих затрат, связанных с оплатой услуг сторонних организаций:

$$NPV = 14844 - 11140 = 3704 \text{ тыс. руб.}$$

Так как $NPV > 0$, то данный проект согласно критерию чистого приведенного дохода считается прибыльным.

Для расчета относительного показателя экономической эффективности данного проекта можно рассчитать индекс рентабельности по формуле [1, с. 204]:

$$PI = \sum_{i=1}^n \frac{FV_i}{(1+r)^i} \div IC, \quad (2)$$

где PI – индекс рентабельности инвестиционного проекта;

IC – сумма первоначальных инвестиций;

r – процентная ставка, % ;

n – длительность жизненного цикла проекта [1, с. 190].

Подставляя значения соответствующих показателей, получим:

$$PI = \frac{14844}{11140} = 1,3.$$

Индекс рентабельности данного проекта по приобретению нового оборудования составит 1,3.

Поскольку данный показатель $PI > 0$, что еще раз подтверждает экономическую эффективность реализации проекта по оборудованию для производства ЛСТК с целью получения дополнительной прибыли и оптимизации расходов.

Реализация предложенного мероприятия позволит оптимизировать потоки денежных поступлений и расходования необходимых для нормального функционирования предприятия средств, тем самым улучшая процедуры управления доходами и расходами организации в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы:

1.Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА - М, 2010.

2.Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия. – М.: Юнити, 2010.

© О.С. Хлусова, И.В. Чикаренко, 2016

УДК 336

С.А. Чепков

Студент 4 курса факультета МЭО

Финансовый Университет

при Правительстве РФ

Г. Москва, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Для поддержания ликвидности банка на достаточном уровне крайне важно определить самый релевантный из предложенного набора альтернативных решений и подходов к поддержанию ликвидности банка. По мнению экспертов, все существующие альтернативы укладываются в содержании основных стратегий управления ликвидностью: стратегии управления активами и пассивами, стратегии управления пассивами, стратегии управления активами. [1]

Управление активами подразумевает различные пути и порядок размещения собственных и привлеченных ресурсов. Относительно коммерческих банков – это распределение на денежные средства, ссуды, инвестиции и т.д. То есть коммерческим

банкам следует диверсифицировать привлеченные средства в альтернативные виды активных операций, стараясь не снизить ликвидность и прибыльность. Банки могут разместить свои средства методом общего фонда средств.

В основе данного метода лежит идея распределения совокупных средств между подходящими видами активов. Главной задачей является выделение частей размещенных средств в рассматриваемой структуре активов, которые принадлежат к категории первичных и вторичных резервов. К первичным резервам средства на корреспондентских счетах в ЦБ и в других коммерческих банках, чеки, наличные деньги в сейфе и другие платежные документы в процессе инкассирования. Во вторичные резервы входят активы, составляющие портфель ценных бумаг, и средства на ссудных счетах.

Метод общего фонда средств в управлении активами, с одной стороны, не дает решения проблемы «прибыли - ликвидность» через четкие критерии распределения активов. С другой стороны, перед банком открываются широкие возможности выбора между видами активных операций. Однако в целом успешность реализации данного метода напрямую зависит от решений управления банка.

Дополнением к методу общего фонда средств выступает метод распределения активов (метод конверсии средств), позволяющий преодолеть ограниченность. Такая модель предполагает создание нескольких «центров ликвидности» внутри самого банка, которые используются для размещения привлеченных средств. Иначе их называют «банками внутри банка», т.к. размещение каждого из таких центров стремятся осуществить обособленно от других аналогичных центров. [2]

Основным преимуществом этого метода является сокращение доли ликвидных активов и вложений средств в инвестиции и ссуды, что ведет к увеличению нормы прибыли. Считается, что увеличение нормы прибыли может быть достигнуто полной или частичной ликвидацией избытка ликвидных активов, которые противостоят срочным и сберегательным вкладам и основному капиталу.

К методам управления пассивами причисляют получение межбанковских кредитов, которые позволяют в сравнительно короткие сроки откорректировать состояние резервов. Также для обеспечения ликвидности многие банки создают специальные резервные фонды, которые хранятся на счетах ЦБ. Такой метод крайне эффективен в случае неожиданного притока средств в банк от клиентов, и соответственно образования избыточных резервов, которые можно на короткое время (как высоколиквидные активы) предоставить в распоряжение других банков. Как разновидностью межбанковских кредитов можно выделить соглашения об обратном выкупе, которые позволяют оперативно распоряжаться высвободившимися денежными средствами. Продав активы на условиях обратного выкупа по согласованной цене, банк обеспечит себя не только дополнительной прибылью, но и снизит риск ликвидности за счет гарантированности и возвратности средств.

Разработка стратегии управления ликвидностью банка должна подразумевать подготовку к различным сценариям развития внешней среды. Отсюда следует, что необходимы жесткие критерии создания резервов ликвидности с сознательным изменением активов и пассивов для формирования наиболее стабильной системы функционирования всех структур банка.

Список использованной литературы

1. Мозалев, А.А. Управление активами и пассивами в коммерческом банке // Финансовый бизнес. — 2004. — №2. — С.38 - 44.
2. Тамаров П.А., Груздева Л.В. Внутридневная ликвидность банка и платежной системы: индикаторы и мониторинг /// Деньги и кредит. — 2014. — № 6. - С.15 - 23.

© С.А. Чепков, 2016

УДК 336.76

М.П. Чепурная

Студентка 4 курса факультета «Финансы и кредит»

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ И ETF В РОССИИ

Паевые инвестиционные фонды (ПИФ) представляют собой механизм, при помощи которого частные лица передают денежные средства или активы в руки профессиональных менеджеров для управления. Вложения инвесторов затем управляются как единым портфелем, в котором у каждого инвестора есть доля, пропорциональная его инвестициям. (Инвесторы, приобретающие доли участия в инвестиционном фонде, являются его пайщиками). То, что ПИФ не является юридическим лицом [1], дает пайщикам ряд налоговых преимуществ. В особенности это касается инвесторов ЗПИФов: фонд не платит налог на имущество налог на прибыль и т.д.

Согласно законодательству, выделяют 3 типа паевых инвестиционных фондов: открытый, интервальный, закрытый.

➤ В открытом ПИФе – право требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации, соразмерной приходящейся на него доле в праве общей собственности на имущество, составляющее этот ПИФ в любой день.

➤ В интервальном ПИФе – аналогичное право требовать погашения пая, но не реже 1 раза в год в течение срока, определенного правилами доверительного управления этим ПИФом.

➤ В закрытом ПИФе – аналогичное право требования погашения пая остается лишь в случаях, установленных законом, а в общем случае данное право требования заменяется на право участвовать в общем собрании владельцев ПИФа и право на получение дохода от доверительного управления в соответствии с условиями доверительного управления [2, с.128].

В России первые ПИФы появились в 1996г., но стали активно развиваться с 2002г. Сформировались ПИФы, ориентированные на пенсионные фонды и страховые компании, открылись фонды, предлагающие инвестиции в недвижимость. Так за небольшой промежуток времени произошло расширение продуктовой линейки ПИФов, причем указанными выше многообразие фондов не ограничивается. Внутри существующих

категорий стали обособливаться еще более узкие группы фондов по объектам инвестирования.

В марте 2016 г. в России в тройку лидеров по количеству фондов попали следующие категории: недвижимость, акции, смешанные инвестиции (Рис. 1). Самой многочисленной категорией ПИФов остается недвижимость, на 13 марта 2016 г. в России работает 663 фонда недвижимости [3].

Категория / Тип фонда	Количество фондов			
	Открытые	Интервальные	Закрытые	Всего
Акции	124	13	20	157
Облигации	73	0	1	74
Смешанный	77	15	40	132
Индексный	23	0	0	23
Денежный	9	0	2	11
Фонды	51	2	0	53
Товарного рынка	5	8	0	13
Хедж-фонд		14	16	30
Недвижимость			663	663
Ипотечный			7	7
Венчурный			56	56
Прямых инвестиций			47	47
Рентный			88	88
Кредитный			79	79
Художественных ценностей			1	1
Долгосрочных прямых инвестиций	0	0	110	110
Всего	367	49	1136	1552

Рис.1 Количество фондов по типам и категориям

Паевые инвестиционные фонды имеют как преимущества, так и недостатки. К достоинствам ПИФов относятся: низкий порог входа; жесткий контроль и относительно высокая защищенность вложений; потенциальный доход выше банковского депозита; ПИФы достаточно прозрачны; УК является налоговым агентом, налог платится лишь при погашении пая; большой выбор фондов различных категорий. Среди недостатков ПИФов можно выделить следующие: доход может оказаться не просто ниже банковского депозита, но и быть отрицательным за несколько лет; существуют законодательно установленные ограничения на структуру активов ПИФов, в частности, ПИФы акций теряют на падении рынка акций, но могут только частично перейти в более консервативные активы; **существуют** надбавки и скидки при покупке и погашении паев.

В соответствии с глобальными тенденциями развития коллективного инвестирования, в России с 1 сентября 2012 года разрешена деятельность биржевых фондов [4, с. 116]. В апреле 2013 года на Московской Бирже появились первые иностранные ETF (exchange traded funds) – биржевые фонды, повторяющие динамику определенного актива: индекса, облигаций, акций и др.

ETF – это фонд, пай которого обращается на бирже, как обыкновенные акции. Но, по сути, ETF – это целый набор активов, лежащих в основе рыночного индекса (акции, облигации, фьючерсные контракты на валюту, сырьевые товары, драгметаллы и др.). ETF могут отслеживать множество страновых индексов, а также индексов широкого рынка или индексов определенных секторов рынка. Первые ETF появились еще 20 лет назад на бирже Торонто, а на сегодняшний день существует уже больше 3 тысяч торгуемых фондов. В США в ETF вложено \$1,5 трлн., в России рынок ETF пока только начинает развиваться.

Первой управляющей компанией, предоставившей ETF для торгов на Московской Бирже, стала FinEx Capital Management, запустившая полноценный ETF, FXRB - ETF на корпоративные еврооблигации российских эмитентов. В 2016 году на Московской Бирже представлены 12 ETF FinEx Capital Management [5].

Можно сделать вывод, что ПИФы и ETF являются разновидностями коллективных инвестиций. Большое количество инвесторов собирают вскладчину инвестиционный капитал, которым управляет управляющая компания. Единичный инвестиционный взнос в ПИФе называется – пай, в ETF - акция ETF.

В заключение следует отметить, что по сравнению с традиционными ПИФаами ETF имеют ряд преимуществ. Чтобы купить пай ПИФа инвестор должен обратиться в управляющую компанию или к агенту. После оформления необходимых документов инвестор оплачивает свои пай банковским переводом. Аксию ETF купить или продать можно в считанные секунды. Достаточно оставить торговую заявку своему брокеру по телефону или через торговый брокерский терминал для интернет - трейдинга. Управляющая компания ПИФа вимает с клиентов деньги при купле - продаже паёв, плюс получает процент от стоимости чистых активов за управление, всего набегаёт до 5 % при инвестировании на год. Западный опыт показывает, что за право инвестировать в акци ETF инвестору приходится платить не более 1 % от суммы инвестирования в год.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "Об инвестиционных фондах" N 156 - ФЗ от 29 ноября 2001 г. / Правовой сайт Гарант. <http://base.garant.ru/> (дата обращения 14.03.2016г.)
2. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник. - М.: ИНФРА - М. - 2007
3. Информационный ресурс Investfunds [Электронный ресурс], раздел Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и доверительное управление. / Сайт: URL: <http://rif.investfunds.ru/> (дата обращения 14.03.2016г.)
4. Помаскина О.В. Особенности развития паевых инвестиционных фондов в России в современных условиях // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. - № 1. - С.114 - 116.
5. Список ETF [Электронный ресурс] // Сайт Московской биржи. URL: <http://moex.com/s221> (дата обращения 17.03.2016г.)

© М.П. Чепурная, 2016

УДК 37.012

Н.Н. Щебарова

Д.э.н., профессор

ЧОУ ВО «МАЗУ»

г. Мурманск, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ОТ ИСТОРИИ К СОВРЕМЕННОСТИ

История международных экономических отношений, начиная с XIX в. свидетельствует, что для международной торговли было характерно чередование периодов свободы

торговли и протекционизма. Так, период со второй половины XIX в. до войны 1914 - 1918 гг. характеризовался господством фритредерской политики и определялся доминированием Великобритании как великой промышленной и торговой нации на мировом рынке. Именно в этот период были отменены Навигационные акты и Закон о зерновых (1866), заключены торгово - дипломатические договоры Наполеона с Великобританией, в которые включена была статья «О режиме наибольшего благоприятствования» (1860). Межвоенный период (1920 - 1939) характеризовался усилением протекционизма во всем мире. Так, в 1921 г. в Англии принимается таможенный закон «О защите промышленности» и подписываются со странами Британского Содружества, так называемые, Оттавские соглашения, устанавливающие имперские преференции. Соединенные Штаты в 1922 г., а затем в 1930 г. повышают таможенные тарифы. Франция с 1931 г. придерживается политики контингентирования. Германия с 1933 г. все определеннее стала проводить политику поворота к автаркии.

После завершения Второй мировой войны мировая экономика постепенно встала на путь, ведущий к большей свободе торговли. В 1948 г. под эгидой ООН была создана организация ГАТТ, служащая институтом обсуждения проблем международной торговли и способствовавшая снижению и консолидации таможенных пошлин. Решению этих же задач послужило создание в Западной Европе Экономического сообщества в форме Таможенного союза, а также создание Европейской ассоциации свободной торговли (1960). Принятие Конгрессом США по просьбе Дж. Кеннеди Акта о развитии торговли (1962) дало президенту США право вести переговоры с иностранными государствами по поводу заключения соглашений о существенном снижении тарифов.

«Раунд Кеннеди» стал одним из самых всеобъемлющих многосторонних договоров в области торговли на международном уровне. Он завершился в 1967 г. заключением важных соглашений, предусматривающих снижение таможенных пошлин на 35 - 40 % в течение 5 лет. Целью переговоров раунд Кеннеди (1964 - 1967 гг.) - было снижение таможенных тарифов до 50 % . Хотя в целом эта задача не была достигнута, таможенные пошлины на промышленные товары, которые составляли 3 / 4 мировой торговли, к началу 50 - годов XX века снизились в среднем на 35 % [3]. Последующие Токийский и Уругвайский раунды в свою очередь способствовали либерализации торговли [5].

В ходе многосторонних торговых переговоров раунда Кеннеди (1962 - 1967) был принят Антидемпинговый кодекс 1967 года (Женева, 1967 г.). Им был введен ряд правил, и в ст. 3(а) было предусмотрено, что определение ущерба производится, только если относящиеся власти удовлетворены тем, что демпинговый импорт, очевидно, является основной причиной материального ущерба [9; С. 14].

В 80 - 90 - е гг. XX в. в общем русле либерализации мировой торговли во внешнеторговой политике ведущих западных стран снова стали проявляться элементы протекционизма, связанные с обострением международной конкуренции. Несмотря на проделанную ГАТТ / ВТО работу по либерализации мировой торговли, внешняя торговля остается одним из основных направлений государственного регулирования национальной экономики.

В настоящее время современные международные экономические отношения выявили и такое относительно новое явление, как нарастание протекционистских тенденций на уровне экономических группировок, торгово - экономических блоков стран, во многом

противостоящих друг другу. Первым шагом к образованию торгово - экономических блоков становится создание зон свободной торговли. Согласно оценке мирового банка, в конце 90 - х гг. XX в. в рамках таких зон осуществлялось около 42 % мировой торговли. Среди наиболее известных зон – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Европейский союз (ЕС). Северо - Американская зона свободной торговли (НАФТА), Организация Азиатско - Тихоокеанского сотрудничества (АТЭС) и др.

Образование зон свободной торговли не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство. Группировка стран в блоки не означает безусловного прогресса в реализации идей свободной торговли или капитуляции перед протекционистскими принципами. Дилемма «свободная торговля или протекционизм» не перестаёт существовать. Она переносится на иной уровень внешнеторговых отношений, на котором определяется решение о выборе экономической политики группы государств в отношении третьих стран.

Таким образом, формы и методы государственного регулирования внешней торговли отдельных государств во многом одинаковы, они отработаны длительной мировой практикой, однако имеются существенные отличия в механизмах их использования в зависимости от преобладания фритредерской либо протекционистской ориентации.

Международная практика свидетельствует, что оба типа внешнеторговой политики - свобода торговли, с одной стороны, и протекционизм - с другой, несмотря на противоположность целей, являются внутренне присущими характеристиками современной международной торговли. В этом смысле противопоставление свободы торговли и протекционизма как неких ярко выраженных антиподов, на наш взгляд, было бы неверным.

В настоящее время усиление протекционистских тенденций осуществляется в условиях экономического кризиса. Так, по данным Минэкономразвития России [4], внешнеторговый оборот (по методологии платежного баланса) в 2014 году составил 801,6 млрд. долл. США, уменьшившись на 7,3 % относительно 2013 года, при этом экспорт снизился на 5,7 % , а импорт – на 9,8 процента. В структуре внешнеторгового оборота в 2014 году удельный вес экспорта составил 61,6 % , импорта – соответственно 38,4 процента.

Таблица 1

Внешняя торговля России за 2013 - 2014 гг. (в млрд.долл. США) [4]

	2013 г.	в том числе со странами		2014 г.	в том числе со странами	
	Всего	Дальнее зарубежье	СНГ	Всего	Дальнее зарубежье	СНГ
Внешнеторговый оборот	864,6	740,2	124,4	801,6	698,0	103,6
<i>темпы роста в %</i>	100,2	101,1	95,0	92,7	94,3	83,2
Экспорт	523,3	445,2	78,1	493,6	426,4	67,2
<i>темпы роста в %</i>	99,2	100,3	93,4	94,3	95,8	86,0
Импорт	341,3	295,0	46,3	308,0	271,6	36,4
<i>темпы роста в %</i>	101,7	102,3	97,8	90,2	92,1	78,6
Сальдо	181,9	150,1	31,8	185,6	154,8	30,8
<i>темпы роста в %</i>	94,9	96,6	87,7	102,0	103,1	96,7

В течение 2014 - 2015 гг. ценовые котировки на важнейшие сырьевые товары российского экспорта демонстрировали выраженную отрицательную динамику.

Основными факторами падения нефтяных цен являются значительные запасы нефти в странах ОЭСР, а также относительно теплая зима в Северном полушарии. При этом острая геополитическая обстановка на Ближнем Востоке оказывает определенную поддержку нефтяным котировкам, сохраняя при этом высокую нестабильность цен.

Согласимся с мнением, что для достижения максимально положительного эффекта в процессе реализации стратегии импортозамещения необходимо создание открытой экономики и обстановки конкурентной борьбы на внутреннем рынке. Развиваемые отрасли производства должны быть ориентированы как на внутренний рынок, так и на внешний, поскольку только в этом случае они смогут легко завоевать лояльность внутренних потребителей и конкурировать с иностранными производителями на внешних рынках. Но перед переходом к широкой экспансии на внешние рынки желательно, чтобы внутренний рынок был уже охвачен отечественными производителями, поскольку именно на этом этапе страна формирует свои конкурентные преимущества и впоследствии, опираясь на них, ей будет гораздо легче перейти к развитию экспортных направлений [7; С. 29].

Средняя цена на нефть марки Urals в 2015 году сложилась в размере \$51,23 за баррель, по сравнению с 2014 г. она сократилась на 46,2 процента [2]. В феврале 2016 г. фьючерсы Brent торгуются на уровне \$32,53 за баррель.

Учеными предполагается, что под влиянием рыночного спроса опережающими темпами будут развиваться малозергоемкие отрасли промышленного производства, специализирующиеся на выпуске высокотехнологичной и наукоемкой продукции. При этом энергоемкие материально - сырьевые производства будут развиваться значительно медленнее, что должно привести к структурной трансформации российской экономики в пользу менее энергоемких секторов и отраслей. Таким образом, в стране на базе обрабатывающего производства и сектора высокотехнологичных наукоемких услуг, имеющих существенно меньшую удельную энергоемкость, будет создан новый, более мощный, чем нефтегазовый, комплекс - источник экономического роста [6; 25].

Продолжается падение цен на российский природный газ. Ключевым фактором этой тенденции является отрицательная динамика нефтяных котировок (цены на природный газ в контрактах привязаны к нефтяным котировкам с временным лагом 6 - 9 месяцев).

Главными причинами снижения цен на базовые цветные металлы в 2014 - 2015 гг. явились снижение темпов роста китайской экономики и угроза продолжения девальвации юаня, а также имеющиеся значительные объемы складских запасов на мировых биржах. По мнению экспертов, положительная динамика ценовых котировок на базовые цветные металлы возможна только во втором полугодии 2016 г., так как в этом периоде возможно снижение объемов производства металлов (ведущие производители КНР заявили о намерении снизить выпуск ряда металлов в 2016 г.).

Ситуация на мировом рынке черных металлов в последние 2 года характеризовалась нисходящим трендом в результате низких темпов роста мировой экономики и уменьшения потребления стальной продукции. Тенденции снижения котировочных цен на основные экспортные сырьевые товары российского экспорта представлены в табл.2

Таблица 2

Среднемесячные цены на сырьевые товары российского экспорта в 2014 году [4]

	декабрь 2014 г.	2014 год	декабрь 2014 г. к ноябрю 2014 г.	2014 год к 2013 году
Нефть - Urals	61,1 долл. / барр.	97,6 долл. / барр.	- 22,0 %	- 9,5 %
Природный газ	376 долл. / тыс.м³	377 долл. / тыс.м³	+2,9 %	- 6,5 %
Алюминий	1 913 долл. / т	1 866 долл. / т	- 6,8 %	+1,1 %
Никель	15 919 долл. / т	16869 долл. / т	+ 1,4 %	+ 12,3 %
Медь	6 423 долл. / т	6 860 долл. / т	- 4,2 %	- 6,4 %

Источники: Лондонская биржа металлов, Аргус медиа, Международный валютный фонд.

Условия внешней торговли в январе - ноябре 2015 г. ухудшились по сравнению с таким же периодом 2014 г., так индекс «условий торговли» России с зарубежными странами составил 70,5 % , а в 2014 г. – 94,7 % (индекс «условий торговли» - это показатель характеризует степень превышения цен экспортируемой продукции над ценами на импортируемую продукцию, тем самым свидетельствуя о большей или меньшей выгоды движения внешнеторговых цен на формирования положительного сальдо торгового баланса). Индекс условий торговли со странами дальнего зарубежья составил 67,5 % , со странами СНГ – 96,1 % . Данное положение главным образом вызвано ухудшением конъюнктуры мирового сырьевого рынка – ведущих позиций экспорта России.

В географической структуре внешней торговли России следует отметить Европейский союз (ЕС), удельный вес которого в товарообороте снизился с 48,8 % в январе - ноябре 2014 г. до 45,3 % в таком же периоде 2015 г. Товарооборот за 2015 г. уменьшился на 38,7 % по сравнению с таким же периодом 2014 г., при этом экспорт сократился на 36,9 % , импорт – на 42,7 % .

Вторым партнером по объему внешнеторгового оборота являются страны Азиатско - Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), доля которых в январе - ноябре 2015 г. составила 27,9 % (26,6 % – за аналогичный период 2014 г.). Торговый оборот со странами АТЭС уменьшился за это время на 30,9 % , в том числе экспорт сократился на 26,8 % , импорт – на 35,2 % .

Показатели внешней торговли со странами СНГ в январе - ноябре 2015 г. также были значительно ниже за сопоставимый период 2014 г. - товарооборот уменьшился на 33,8 % .

Сальдо внешней торговли уменьшилось на 23,4 % . Коэффициент несбалансированности внешней торговли (отношение сальдо к обороту) в январе - ноябре 2015 г. вырос до 31,5 % по сравнению с 27,1 % в сопоставимом периоде 2014 г. Отметим, что коэффициент несбалансированности внешней торговли (отношение сальдо к обороту) показывает степень сбалансированности экспортных и импортных операций. Коэффициент варьируется от - 100 % до +100 % , при этом сбалансированной ситуацией называется равенство коэффициента нулю (выручка от экспортных операций полностью покрывает затраты на импортные), а несбалансированной - 100 % или +100 % (полная

односторонность торговых отношений: при - 100 % полностью импортозависимая экономика, при +100 % полностью экспортоориентированная экономика).

Экспорт наиболее существенной группы – топливно - энергетические товары – уменьшился на 38,2 % , вместе с тем доля данной товарной группы также снизилась на 6,7 процентных пункта до 64,0 % .

Стоимостный объем российского импорта за 10 месяцев 2015 г. продемонстрировал выраженную отрицательную динамику. В структуре российского импорта значительно уменьшилась доля инвестиционных товаров – на 2,0 процентных пункта и потребительских товаров – на 1,4 процентных пункта.

Импорт в январе - ноябре 2015 г. на 38,0 % ниже, чем в 2014 г. Указанное явление объясняется как значительным спадом закупок в физическом выражении, так и ростом средних закупочных цен.

Импорт санкционных товаров за 10 месяцев 2015 г. по сравнению с таким же периодом 2014 г. в стоимостном выражении снизился на 42,7 % . Наибольший спад наблюдался в отношении мяса (КРС, свинины, птицы), молочной продукции (в первую очередь, сыров и сливочного масла), яблок, груш, рыбы свежей и мороженой.

Отметим, что санкционные товары – товары, запрещенные к ввозу на территорию Российской Федерации из США, ЕС, Канады, Австралии, Норвегии, Украины, Албании, Черногории, Исландии и Лихтенштейна в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 07.08.2014 г. № 778 [1]. В январе - ноябре 2015 г. по сравнению с таким же периодом 2014 г. импорт России из стран ЕС снизился на 42,7 % , АТЭС – на 35,2 % , СНГ – на 38,0 % .

Усиление протекционистских мер как результат экономического кризиса и антироссийских санкций ослабил не только позиции России на внешнем рынке, но и отразился на внутреннем экономическом положении. Так, по данным Минэкономразвития РФ [4] макроэкономическая ситуация в 2014 году характеризуется постепенным ослаблением динамики развития. В III квартале 2014 г. темп прироста ВВП к соответствующему периоду предыдущего года еще сохранялся в области положительных значений – 0,7 % , благодаря рекордному урожаю и высокой динамики обрабатывающих производств. В IV квартале темпы прироста ВВП к соответствующему периоду предыдущего года, по оценке Минэкономразвития России, стали отрицательными (- 0,2 %). Сезонно очищенные темпы прироста ВВП во II и III кварталах 2014 г., по оценке Минэкономразвития России, были нулевыми, в IV квартале составили 0,1 % .

Потребительская модель поведения домашних хозяйств к концу 2014 года складывалась под влиянием внешнеторговых ограничений и девальвации национальной валюты. Население скупало импортные товары, создавая ажиотаж на рынке. В конце года наблюдался бум продаж на рынке товаров длительного пользования, особенно бытовой и компьютерной техники. В декабре 2014 г. оборот розничной торговли вырос на 5,3 % к декабрю 2013 г., а к ноябрю 2014 г. прирост составил 23,6 % .

Реальная заработная плата в декабре 2014 г. относительно декабря 2013 г. сократилась на 4,7 % , а с исключением сезонности осталась в отрицательной зоне (- 1,3 %).

По данным Росстата, в декабре 2014 г. потребительская инфляция составила 2,6 % , с начала года цены выросли на 11,4 % (в 2013 году за аналогичный период прирост цен составил 0,5 % и 6,5 % соответственно), в 2015 г. - 12,91 % [8].

Таким образом, обострение экономического кризиса, геополитической обстановки и усиление экономических санкций в отношении России привели к росту негативных ожиданий и резкому ухудшению бизнес - уверенности. Ограничение доступа российских компаний к международным рынкам и ужесточение денежной политики привели к росту

процентных ставок, что в еще большей степени ухудшило инвестиционный спрос и потребительские настроения, вызвав усиление оттока капитала и взмах инфляции. Падение цен на экспортные ресурсы и обострение внешнеэкономической ситуации привели к дальнейшему ухудшению условий для экономического роста. Эти нежелательные для экономики России результаты сложились, в том числе, под влиянием преобладания протекционистских мер во внешнеэкономической политике как в отношении России, так и со стороны России.

Возникает обоснованный вопрос: можно ли при сложившихся обстоятельствах сгладить последствия данных мер и, возможно, обратить их в преимущество?

Список использованной литературы:

1. О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 и от 24 июня 2015 г. N 320 : постановление Правительства РФ : от 07 августа 2014 г., № 778 : [ред. от 21.12.2015] // Собрание законодательства РФ. 2014. № 32. Ст. 4543.
2. Деловая газета БизнесОнлайн : электронный ресурс : сайт деловой газеты : режим доступа : <http://www.business-gazeta.ru/news/298815>
3. Материалы Женевской конференции // Мошенский С.В. Вексель. Базовые концепции. К. - Ровно: Планета - друк, 2007. С. 178 - 773.
4. Об итогах социально - экономического развития Российской Федерации в 2014 году. Материалы Минэкономразвития РФ : электронный ресурс : сайт Минэкономразвития России : режим доступа : <http://economy.gov.ru>
5. Протекционизм : электронный словарь «Академик» : электронный ресурс : режим доступа : <http://investments.academic.ru>
6. Рашева, Н.Ю. Организационные и правовые проблемы импортозамещения в топливно - энергетическом комплексе России / Н.Ю. Рашева // Нефтяное хозяйство. 2015. № 5. С. 22 - 25.
7. Рашева, Н.Ю. Правовые основы импортозамещения в нефтегазовой отрасли / Н.Ю. Рашева // Заочная международная научно - практическая конференция «Наука и образование - 2015». 30 октября 2015 г. Мурманск: ФГБОУ ВПО МГТУ, 2015. С. 22 - 31.
8. Уровень инфляции : электронный ресурс : сайт Росстата России : режим доступа : <http://www.gks.ru/>
9. Шепенко, Р.А. Антидемпинговое регулирование в США / Р.А. Шепенко // Реформы и право. 2015. № 1. С. 14 - 20.

© Н.Н. Щебарова, 2016

УДК 658.5

Т.В. Щеголева, к.э.н., доцент

И.В. Казьмина, к.э.н., старший преподаватель
Воронежский государственный технический университет
г. Воронеж, Российская Федерация

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Реализация инвестиционной стратегии предприятия предполагает исполнение алгоритма действий, осуществляемое за счет рационального использования форм, методов и

инструментов инвестиционной деятельности, ведущее к выполнению поставленных целей и задач и достижению большего экономического эффекта. Формы, методы и инструменты инвестирования отечественных наукоемких предприятий в динамичных рыночных условиях нуждаются в непрерывном совершенствовании. В связи с этим необходимо исследовать практику реализации инвестиционной стратегии на российских предприятиях, выявить проблемы и определить пути их решения [1,2,3].

Авторами предлагается методический подход к анализу механизма реализации инвестиционной стратегии наукоемкого предприятия, предполагающий исследование положений инвестиционной стратегии, процесса её разработки и обеспечения, практики осуществления мероприятий по реализации, применяемых инструментов и методов реализации, а также позволяющий оценить проекты в соответствии с критериями включения в инвестиционную программу. Данный подход включает ряд этапов:

Этап 1. Краткая характеристика предприятия и его инвестиционной деятельности: краткое описание объекта исследования; исследование инвестиционной деятельности предприятия.

Этап 2. Исследование механизма реализации инвестиционной стратегии предприятия: исследование инвестиционной стратегии предприятия; исследование элементов механизма реализации инвестиционной стратегии предприятия; исследование процесса реализации инвестиционной стратегии; исследование организации процесса функционирования механизма реализации инвестиционной стратегии предприятия.

Этап 3. Оценка инвестиционной стратегии предприятия: оценка инвестиционной стратегии предприятия; выводы по результатам оценки и рекомендации по корректировке инвестиционной стратегии.

Данный методический подход апробирован на ОАО «ВАСО» и ОАО «Иркут». В результате проведенного анализа было выявлено, что инвестиционная стратегия разрабатывается централизованно на уровне материнской компании ОАО «ОАК» и далее реализуется на исследуемых предприятиях. Для этого на рассматриваемых предприятиях разрабатываются инвестиционная политика и программы, содержание которых включает лимиты, допущения и целевые показатели. Так как в отличие от ОАО «Иркут» ОАО «ВАСО» не имеет собственных источников финансирования, то завод должен инициировать и защищать инвестиционные проекты перед ОАО «ОАК» по ряду пороговых критериев (таблица 1).

Таблица 1 - Критерии включения инвестиционных проектов
в программу по видам инвестиций

Вид инвестиций	Назначение инвестиций	Производственный критерий	Временный критерий	Финансовый критерий
Инвестиции в обновление	Инвестиции, необходимые для поддержания текущего операционного процесса	Необходимость замены изношенного оборудования; существенный риск невыполнения	Простой срок окупаемости менее года для инвестиций в обновление и менее трех лет для инвестиций в	Чистая приведенная стоимость >0. Внутренняя норма доходности

		товарной программы и нарушение контрактных обязательств	расширение Дисконтированный срок окупаемости менее или равен 7 годам	более 0 % для инвестиций в обновление и более 16 % для инвестиций в расширение
Инвестиции в расширение	Инвестиции, направленные на повышение эффективности производства	Производственная необходимость		

Реализация инвестиционной стратегии осуществляется при полной интеграции предусмотренных в ее рамках мероприятий во все управленческие процессы и системы: бизнес - планирование, проектное управление, системы мотивации и управления эффективностью деятельности наукоемкого предприятия. Для всех стратегических инициатив установлена сквозная приоритезация, которая определяет порядок выделения ресурсов, мониторинга и контроля за их реализацией, последовательность и сроки реализации, в результате чего формируются «дорожные карты» реализации инвестиционной стратегии. Данный набор инициатив является основой для формирования портфеля проектов, а ключевые вехи проектов и программ включены в систему мотивации и оценки результатов деятельности соответствующих руководителей [4,5,6].

Для достижения целевых ориентиров инвестиционной стратегии в заданные сроки необходима координация работ в рамках инвестиционной программы, осуществление контроля план - графика работ и мониторинг контрольных показателей по инвестиционным проектам в соответствии с алгоритмом реализации, а также использование методов и инструментов исполнения инвестиционной стратегии (таблица 2).

Таблица 2 – Методы и инструменты
реализации инвестиционной стратегии
на ОАО «ВАСО»

Задача	Способ реализации	Вид инвестици й	Метод реализации	Инструмен т реализации	Крите - рий	Ответс т - веннос ть
Повысить привлекательность продукции	Осуществление комплекса маркетинговых мер	Маркетинг - говые инвестиции	Маркетинг - микс	Маркетинг о - вый план, карта продукта	Рост объема заказов	Отдел маркетинга
Снизить себестоимость АН - 148	Комплекс организационно - технологических мер,	Инфраструктурные инвестиции	Функциональ - но - стоимостной анализ	Отчет ФСА	Снижение себестоимости	Отдел производственных проектов

	НИОКР					ов
Расширить объёмы выпуска	Обновление и модернизация оборудования	Инвестиции в обновление и расширение	Организация рабочих мест	План закупки и модернизации	Прирост объёма выпуска	Исполнительная дирекция
Снизить трудоёмкость агрегатной сборки	Реинжиниринг	Инвестиции в реинжиниринг	Разработка конструкторской документации	Технологическая карта	Снижение времени сборки	Рабочая группа

Анализ основных проблем в развитии механизма реализации инвестиционной стратегии в ОАО «ВАСО» и ОАО «Иркут» позволил определить следующие направления совершенствования: интеграция высокотехнологичных производств, научных организаций, проектно - конструкторских бюро, учебных заведений; выделение малых и средних предприятий, являющихся потенциальными центрами компетенций или специализированными производствами; создание Воронежского авиационного технопарка с выделением УК; развитие ключевых компетенций завода - узловой сборки и сборки самолета.

В качестве ключевого направления реализации авторами рассматривается создание технопарка и разработка проекта создания юридически выделенного производства авиационных деталей, узлов и агрегатов, изготавливаемых из полимерных композиционных материалов заданных характеристик.

Список использованной литературы:

1. Казьмина И.В. Механизмы повышения инновационной активности промышленных предприятий региона // Организатор производства. 2013. № 4 (59). С. 50 - 56.
2. Казьмина И.В. Обеспечение экономической безопасности предприятия в условиях экономического спада // Экономинфо. 2015. № 23. С. 39 - 42
3. Володина Н.Л. Система менеджмента качества как концепция управления изменениями // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 3 - 1. С. 108 - 110
4. Володина Н.Л. Тенденции развития корпоративной социальной ответственности в России // Организатор производства. 2015. № 3 (66). С. 49 - 52.
5. Щеголева Т.В. Логистические принципы организации сложного наукоемкого производства // Экономинфо. 2012. № 17. С. 67 - 70.
6. Щеголева Т.В. Логистический подход к организации сложного наукоемкого производства // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 8. С. 77 - 80.

© Т.В. Щеголева, И.В. Казьмина, 2016

ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ БИЗНЕСА

Экономическим механизмом можно назвать **систему саморегулирования деловой деятельности бизнеса, капитала**. Эта система действует в единстве двух частей — **конструкционной и технологической** в рамках экономики предприятия.

Конструкционная часть представляет собой блочную систему нормативно - правовых элементов с закреплённой планом математикой статики и динамики финансовых показателей. В этой системе вершится **технология**: генерируется и действует финансовая энергия напряженности - заданности показателей; идет автоматическая циркуляция денег, меняющих форму от плановой до реальной в процессе движения от плана к заданной реальности; осуществляется управление через изменение «силы тока», его направлений и «напряженности» в системе - при помощи финансовых аккумуляторов, рычагов и регуляторов, норм затрат, нормативов распределения, и приемов менеджмента. В каждом **конструкционном блоке** вершится определенный этап трансформации первичного вещества в конечный продукт и доход. При этом имеет место **автоматизм**, диктующий определенные **пропорции** в элементах: таковы соотношения, связанные со структурой материальных элементов, например, предметов труда, товаров - **нормирование запасов**; - **нормирование затрат**; а также в распределении дохода - **налоговые ставки**; известные **тарифы** заработной платы и в отношениях с контрагентами и кредиторами - **процентные ставки, нормативы платежей**. Простоту и сложность финансового механизма можно сравнить с часовым - от песочных до механических и электронных.

А. Простой финансовый механизм - основан на разности времени затрат и получения дохода, который подлежит простому распределению на воспроизводство затраченных элементов. Этот механизм не предполагает накопления - рис.1.

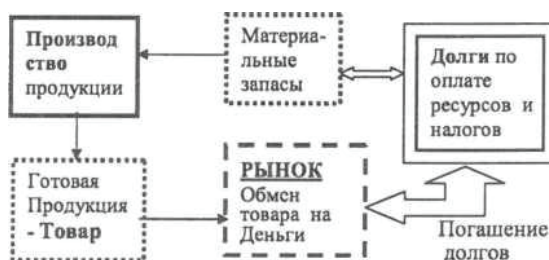


Рис.1. Схема простого финансового механизма

Диалектика простого финансового механизма состоит в том, что любое затратное действие субъекта порождает одновременно долговое отношение - обязательство субъекта

перед другими лицами - контрагентами по поводу возмещения или оплаты затраченных ресурсов, принадлежавших этим лицам. При завершении рабочего цикла финансового механизма возникшие долговые отношения погашаются из денежной выручки субъекта - движением денег против долга. В новом цикле воспроизводятся затратные действия и возникновение долгов с последующим их погашением. Этот механизм позволяет действовать без фондов и запасов - в их «транзитной» форме, совмещая внешние акты купли - продажи с активным внутренним производственным процессом (аналогия из техники - двухтактный двигатель - мотор).

Б. Фондово - распределительный финансовый механизм - система с наличием собственных запасов ресурсов и с фондовой организацией поддержания и развития циклического оборота - см. рис.2.



Рис.2. Фондовый финансовый механизм

В этом механизме двойственность финансов - в денежной и фондовой форме обеспечивает возможность внутреннего распределения дохода: на обслуживание оборота и на развитие. Развитие капитального потенциала предприятия реализуется благодаря отложенным на эту цель деньгам, исключенным из (свободным от) хозяйственного оборота.

Список использованной литературы

1. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе - сентябре 2010 года. Ежеквартальный информационно - аналитический доклад. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. – 2010. – 28 с. // [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http:// nisse.ru / business / article / article _ 1638.html](http://nisse.ru/business/article/article_1638.html) (дата обращения: 10.02.2011).
2. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 года. // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www.economy.gov.ru / minec / press / news / doc1222938529037](http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc1222938529037) (дата обращения: 09.02.2011)

© В.А. Яллай, 2016

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА: ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?

Уже начало третьего тысячелетия привело к формированию совершенно новых вызовов, грозящих не просто ломке существующих стереотипов, разрушению привычного образа действия и мыслей, но и ставящей во главу угла проблему сохранения человечества на планете [4] [6]. Ведь в прежние эпохи сложно было себе представить, что будет изобретено такое поистине всесокрушающее оружие, как атомная бомба. Что для ее доставки к цели будут изобретены целые комплексы различных видов вооружений, начиная от стратегической дальней авиации до межконтинентальных ракет. Проблема ядерной войны остается одной из главных, и все люди на земле должны прикладывать посильные усилия, для того чтобы избежать ее. И хотя вплоть до настоящего времени лишь Япония столкнулась с реальным применением ядерного оружия, опасность подобного остается одной из реальных угроз XXI в., усиливавшаяся в результате локального противостояния держав, имеющих подобное вооружение (для примера назовем индо - пакистанский конфликт). Опыт прошлых лет говорит о том, что возникновение войны по - настоящему непредсказуемо, зачастую миротворцы не могут договориться по пустякам [2].

Однако угроза мировой войны не является единственной из тех, которые стоят перед человечеством. Бурный демографический взрыв за последние два столетия не только привел к резкому увеличению числа жителей, но и разрастанию трущоб, усилению социального неравенства: около 1 млрд. людей в основном в развивающихся странах живут на сумму менее 1 доллара в день. Если первый миллиард людей на планете появился только в 1830 г., а второй через сто лет (1925 г.), то в настоящее время на уютной, но такой маленькой планете Земля проживают свыше 7 млрд. человек. Борьба с бедностью, вытекающая из настоящего «бэби - бума» в развивающихся странах (в первую очередь, Африки) является второй важнейшей глобальной проблемой человечества [3] [7] (напомним, что сегодня Тропическая Африка остается, несмотря на усилия международных организаций, наиболее бедным регионом мира).

Бурное разрушение экологии, усилившееся за последние триста лет, по сути, третья важнейшая проблема. И здесь опять нельзя обойтись без объединенных усилий всех людей, независимо от пола, возраста, места проживания. Другое дело, что факторы загрязнения окружающей среды будут отличаться в развитых и развивающихся странах, в отдельных регионах, но единственным методом, который позволит минимизировать потери природы от человеческой деятельности, является переход человечества на новый этап развития, о чем пишут целый ряд исследователей. Новомодные концепции устойчивого развития, о которых говорят сегодня практически повсеместно, пока еще не получили должной реализации ни на государственных, ни на местных уровнях [1] [5] [8] [9]. Согласно опросу, проведенному среди студентов Российского университета кооперации, 70 % из них заботят

именно проблема сохранения живой природы: это говорит о глубокой социальной активности подрастающего поколения, которую, впрочем, мы обязаны поддерживать [10].

Подводя промежуточные итоги, скажем, что нынешний век будет переломным в развитии цивилизации: либо ей удастся разрешить нарастающие кризисы, либо она исчезнет, уступив место иным формам жизни. Человечество должно, наконец, осознать ту реальную опасность, которая все глубже нависает над ним, и объединить усилия для предотвращения исчезновения жизни с нашей планеты. Джордж Бернард Шоу как - то заметил: «Труднее отвечать на тот вопрос, который очевиден». Нам предстоит ответить на вопрос, удастся ли сохранить жизнь на Земле.

Список использованной литературы:

1. Болтаевский А.А. Биосферно - совместимый город: прошлое, настоящее и будущее. // Социодинамика. 2015. № 8. С.23 - 37. DOI: 10.7256 / 2409 - 7144.2015.8.15998. URL: http://e-notabene.ru/pr/article_15998.html
2. Болтаевский А.А. Салоникский фронт Первой мировой войны // Genesis: исторические исследования. 2013. № 2. С. 143 - 162.
3. Болтаевский А.А. «Нет пыли, грязи, шуму»: образы городов будущего // Социодинамика. 2015. № 11. С. 1 - 17.
4. Болтаевский А.А., Белякова А.С. Проблема гуманного общества // Живые системы и биологическая безопасность населения. М., 2010. С. 389 - 390.
5. Болтаевский А.А., Власенко Л.В. Социология. М., 2013.
6. Болтаевский А.А., Прядко И.П. Краткий философский словарь. М., 2016.
7. Болтаевский А.А., Прядко И.П. Машина страха и потребления: городская демография и проблемы роста // Урбанистика. 2014. № 4. С. 21 - 30.
8. Данилов А.А., Розанцева Л.Н. Концепции устойчивого экономического развития в свете проблем современной урбанистики // Урбанистика. 2014. № 3. С. 26 - 38.
9. Прядко И.П., Болтаевский А.А. У города в плену: противоречия в развитии урбанистической культуры // Биосферная совместимость: человек, регион, технологии. 2014. № 1 (5). С. 65 - 74.
10. Серопян К.С. Воспитание социальной активности школьника. Авт. дисс. к.п.н. Ереван, 1988.

© А.И. Болтаевский, Мартынов В.В., 2016

УДК 177.1

А. Ведерников

магистрант кафедры организации работы с молодежью
Уральский федеральный университет им. Первого Президента России

Б.Н. Ельцина

Г. Екатеринбург, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ВОСПИТАНИИ ДУХОВНОСТИ И НРАВСТВЕННОСТИ МОЛОДЕЖИ

Процессы, происходящие в духовной жизни современной России, волнуют умы всех передовых представителей общественности. Тот кризис, который переживает сегодня духовность россиян, повлек за собой утрату доверия к любым идеалам и ценностям, и, как

следствие, - утрату четкого осознания смысла жизни, что характерно для большей части нашего общества и прежде всего молодежи. Нравственное сознание молодых людей, едва вступающих в общественную жизнь, постигающих ее законы, под влиянием нестабильности экономической ситуации и падения жизненного уровня подвергается серьезной деформации. «Отличительными чертами психологии современной молодежи стали цинизм, равнодушие, бездуховность. В такой ситуации приобретает особую актуальность проблема воспитания молодых людей, и прежде всего – духовно - нравственного воспитания» [4, с.237]. Сегодня многие исследователи констатируют возникновение острой потребности в осуществлении полноценного нравственно - духовного воспитания и развития молодежи (Э.Ф. Зеер, И.И. Хасанова, С.З. Гончаров и другие). С.З. Гончаров, в частности, утверждает, что «возвышение сознания до всеобщих значений» является «необходимой предпосылкой патриотизма и национального самосознания, нравственности и правосознания, науки, искусства, богообщения и государственного понимания общего дела. Вне духовного уровня индивид сомнителен как гражданин и субъект профессиональной деятельности» [1, с.10].

Воспитание духовности есть по существу развитие *ценностного* сознания. Ценность есть реальность, взятая в ее значимости для потребностей, целей и идеалов человека. Иерархию ценностей часто представляют в виде треугольника, в основании которого находятся ценности единичные и относительные, а на вершине – ценности всеобщие и абсолютные. Чем ближе к вершине, тем меньше произвола в выборе ценностей и тем выше степень их совершенства и всеобщности. Под ценностями мы понимаем «такие фрагменты объективной и субъективной реальности, которые осознаются субъектом в аспекте их значимости для реализации его потребностей, интересов и целей, то есть со стороны желаемого и должного» [7, с. 132].

Воспитание ценностного сознания, отмечает С.З. Гончаров, предполагает решение двух основных задач. Первая из них – дать личности «лестницу» для восхождения на «вершину». Путь к «вершине» *индуктивный и описательный*; на нем понимание закрепляется духовными чувствами. Вторая задача – помочь личности спуститься с «вершины» к «основанию»; но так, чтобы сознание удерживало «вершину» при усвоении частных ценностей. Этот обратный путь *от всеобщего к особенному и единичному* является *теоретическим и дедуктивным*. В его рамках раскрываются ценностные основы культуры народа, бытия человека, семьи, коллектива, Родины, правосознания и государства, труда и собственности, профессии, индивидуальный опыт обретения ценностей. В решении этих двух задач сознание личности от единичного (Е) к всеобщему (В) и к единству всеобщего и единичного в особом (О), что можно выразить формулой $E - B - O$. В сознании возникает «вертикаль» ценностей, позволяющая личности утверждать себя не в пустяках и курьезах, а в делах общеинтересных и значительных. Определяющим, конечно, является то, что находится на «вершине» такой вертикали [цит. по 5, с. 10 - 106]. У современного человека вертикаль ценностей направляет мышление. Вершиной вертикали, как правило, являются ценности с нравственной доминантой [6, с.301].

Народ России перепробовал и капитализм, и социализм, и монархию, и республику. Одни *внешние* преобразования его жизни сами по себе так и не дали ясную перспективу. Значит, надо начать обновление жизни с внутреннего, духовно - нравственного преображения. Обновление жизни, по нашему убеждению, - удел молодых, поскольку

реализация молодежью своего потенциала в общепольном деле значима для нее. В связи с этим воспитание духовности, нравственности и патриотизма молодежи будет ею востребовано, поскольку: во - первых, идеологические и политические лозунги, обращенные к молодежи, ей малопонятны и не действенны. Нравственное же содержание общего дела *доступно каждому*. Все люди разные, но когда они поступают по совести, они поступают одинаково; во - вторых, нравственные чувства, минуя окольным путем рассудочную инстанцию сознания, сразу же возносят сознание молодых людей до *всеобщего уровня коллективного дела*; в - третьих, осознание своего личного достоинства и достоинства других неизбежно ведет к *ответственности* за профессиональное дело. Чувство профессиональной *чести* не покинет молодых людей. *Добросовестный* труд станет таковым под контролем чести и совести; в - четвертых, уважение к достоинству и чести молодежи сразу же получает с их стороны соответствующий отклик, они отзываются на такое отношение потому, в частности, что такое уважительное отношение *повышает* их в их собственном сознании и научает тому, как надо относиться к себе и к другим в обществе и коллективе [5,135 - 136]. Мы разделяем мнение ученых, считающих, что именно нравственность пронесла через тысячелетия, кровь и слезы человеческое достоинство; она является идеологией достоинства человека, адекватной формой социальных отношений [2, с. 225]

В заключение необходимо отметить, что путь к единению молодежи, как и всего народа, лежит через культуру в первую очередь [3, с. 136]. Воспитание молодежи на ценностях отечественной культуры не грозит изоляционизмом, а является необходимой предпосылкой для осознания своеобразия иных культур и для дружеского чувства к иным народам, не нанося ущерба формирующемуся чувству патриотизма, а, наоборот, способствуя его развитию.

Список использованной литературы:

1. Гончаров, С. З. Креативность совершенства и любви в обретении духовности [Текст] / С. З. Гончаров // Воспитание духовности: ценностные основы высшего профессионального образования: Материалы регион. науч. - практ. конф. (28–29 ноября 2005 г., Екатеринбург). – Екатеринбург: ФГАОУ ВПО «Рос. гос. проф. - пед. ун - т», 2006. – С.7– 34.
2. Гончаров, С.З., Попова, Н.В. Субъектность в аспекте инновационного стиля жизни [Текст] / С.З. Гончаров, Н.В. Попова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Философия. Социология. Право. № 2 (121) Выпуск 19. Белгород. 2012. С. 218– 231.
3. Гончаров, С.З., Попова, Н.В. Общечеловеческое и национальное в культуре - потенциал духовной солидарности [Текст] / С. З. Гончаров, Н. В. Попова // Этносоциум и межнациональная культура. 2009. №1 (17). С. 131–137.
4. Попова, Н. В. Духовно - нравственные основы развития продуктивно - творческого потенциала работающей молодёжи [Текст] / Н. В. Попова // Теоретические основы воспитания и развития духовности и субъектности личности в высшем профессиональном образовании: материалы межрегиональной научно - практической конференции (19–20 декабря 2006 г., Екатеринбург) / ГОУ ВПО «Рос.гос. проф. - пед. ун - т». – Екатеринбург, 2006. – С. 237–243.

5. *Попова, Н.В.* Личностно - развивающие основы молодежной политики на современном промышленном предприятии. Диссертация... канд. филос. наук: 09.00.11. Екатеринбург, 2012. –195 с.

6. *Попова, Н.В., Гончаров, С.З.* Нравственность – исходная универсалия культуры [Текст] / Н. В. Попова, С. З. Гончаров // Вторые Лойфмановские чтения: универсалии культуры: материалы Всероссийской научной конференции (19–20 декабря 2006 г., Екатеринбург). – Екатеринбург: Изд - во Урал. ун - та, 2006. – С. 297–302.

7. Труд и образование на пути к креативному обществу: коллективная монография / С.З. Гончаров [и др.]; под ред. С.З. Гончарова. Екатеринбург: Изд - во Рос.гос. проф. Ун - та, 2014. – 445с.

© А. Ведерников, 2016

УДК 316

М.И. Клепова

Студент

Социология, ВГУ

Г. Воронеж, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ

Без труда ни в одной области человеческой деятельности невозможно достигнуть ощутимых, существенных результатов. Высокая производительность в любой сфере деятельности всегда служила основой экономического роста и, соответственно, благосостояния населения страны. А это – достойная жизнь и свободное развитие каждого человека.

Для высокой производительности труда нужно создать условия (что особенно важно) – экономические, технические, а главное – обеспечить приемлемые взаимоотношения между работниками, наемными работниками и работодателями.

Довольно парадоксальная ситуация сложилась в настоящее время, когда в социальной защите нуждаются не только нетрудоспособные граждане, но и работающие, которые имеют достаточно высокую квалификацию, так как действующее законодательство разрешает устанавливать заработную плату ниже прожиточного минимума. К тому же, работодатели часто используют труд наемных работников, не предоставляя социального обеспечения, которое гарантировано Конституцией РФ.

Конституцией Российской Федерации [1, с. 7] закреплено право каждого человека на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой - либо дискриминации и не ниже установленного Федеральным законодательством минимального размера оплаты труда, и право на защиту от безработицы.

Однако, как показывает практика, в Конституции права граждан только сформулированы. Реализация же прав – проблема, до конца нерешенная.

Любой руководитель должен осознавать, да, собственно, и осознает, что необходимо заинтересовать людей работать для процветания организации для производства. Отношение работника к труду проявляется в его поведении, мотивации и, конечно же, оценке этого труда.

Мотивация – это «вербальное поведение, которое направлено на выбор мотивов, объясняющих трудовое поведение» [2, с. 240]. В основе мотивов стоят потребности. Основной потребностью работника является социальная защита, которая включает в себя обеспечение социальных прав, к сожалению, довольно часто нарушаемых работодателями.

Люди зачастую остаются наедине с произволом со стороны руководства предприятий. Больше всего подвержены нарушениям права малообеспеченных и социально - незащищенных слоев населения.

В списке нарушений прав работников лидирующее положение занимает такое явление как несвоевременная или неполная выплата заработной платы. Зачастую, это связано не только с экономической обстановкой в обществе, но и с тем, что руководители предприятий обходят, игнорируют нормы трудового законодательства. Кроме этого, работникам часто не предоставляют отпуска, ссылаясь на высокую загруженность организации или другие причины. Работодатели нередко экономят на создании условий охраны труда.

Все это и многие другие нарушения трудового законодательства отрицательно влияют на мотивацию работников предприятий.

Собственники производства должны создать благоприятную среду, которая будет соответствовать проявлению инициативы и ни в коем случае не убивать ее. Для этого важно соблюдение норм социальной защиты работников предприятий, что позволит снизить текучесть кадров и позволит предприятию участвовать в государственной программе развития. А это, соответственно, должно способствовать стабилизации социальной ситуации, повышению эффективности производства и, как результат, – приведет к увеличению прибыли предприятия.

Интересы работодателей и работников на предприятии взаимосвязаны. Производительность труда работников и размер прибыли на производстве находятся в прямой зависимости от уровня социальной защищенности рабочих.

Социальная защита работников на предприятии, которая включает в себя создание условий для труда, позволяющего в свою очередь рабочим зарабатывать средства, достаточные для достойного существования, обеспечение безопасных условий труда, доступности национальной системы здравоохранения и профессионального образования, является основным мотиватором для эффективной работы персонала.

Именно реализация социальной политики в сфере охраны и условий труда позволила снизить уровень производственного травматизма на предприятиях города Воронежа. Характеризующие его показатели в области ниже, чем в среднем по Центральному Федеральному округу.

Разумные шаги в социальной сфере призваны укреплять доверие к руководству предприятия, повышать мотивацию работников и тем самым содействовать снижению социальной напряженности.

Список использованной литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6 - ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 - ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 26.01.2009. № 4. Ст. 7 - 9.

2. Адамчук В.В., Ромашов О.Б., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда / В.В.Адамчук, О.Б.Ромашов, М.Е.Сорокина. – М.: Ново - Пресс, 2009. – 720 с.

© М.И. Клепова, 2016

УДК 614.8.067

Н.Ю.Морозова

Студентка 4 курса экономического факультета КубГАУ
г.Краснодар, Российская Федерация

ТРУД И СТРЕСС

Причиной несчастных случаев на производстве довольно часто становятся психологические факторы, вызванные недосыпанием, плохим самочувствием, думами, заботами, семейными обстоятельствами [1,2].

Экстремальные ситуации сейчас довольно хорошо изучены психологической наукой - это одно из направлений прикладной психологии, прежде всего, западной. Она исследует проблемы, связанные с оценкой, предвидением и оптимизацией психических состояний и поведения человека в непростых ситуациях [3,4].

Стресс информационный возникает в ситуациях информационных перегрузок, характерен для работников сферы управления, служащих. Человек несет большую ответственность за последствия принимаемых им решений, подчас не справляется, не успевает в нужном темпе принимать верные решения. Это часто бывает и с операторами технических систем управления [5,6].

Аварии, катастрофы, тяжелые болезни, а также войны и преступления вызывают эмоциональный стресс. Он случается в ситуациях, угрожающих физической безопасности человека, его экономическому благополучию, социальному статусу, межличностным отношениям. Это может быть потеря работы, средств существования, семейные проблемы, все, увы, знакомо многим [7,8].

Психологи изучают последствия, которые стрессоры вызывают на физиологическом, психологическом и поведенческом уровнях. За очень и очень редкими исключениями, последствия эти, конечно, отрицательные. Происходят эмоциональные сдвиги, уродливо изменяются мотивации, меняется сам ход процессов восприятия и мышления. Нарушаются деяния и речь [9,10].

Несомненно, оптимизация психических состояний и поведения человека в сложных ситуациях должна предусматривать соответствующую психологическую подготовку. Иначе нечего надеяться, что пребывающий в состоянии стресса человек будет действовать правильно, энергично, быстро, настойчиво.

Если мы хотим использовать результаты исследований стресса для выработки правильной линии поведения, чтобы избежать вредных последствий и в то же время не лишать себя радости жизненных побед, следует больше знать о природе и механизме стресса [11,12].

Специалисты по медицине экстремальных ситуаций обозначают термином «стресс» неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование. Мышцы нуждаются в дополнительном источнике энергии для такой необычной работы, поэтому сердцебиение становится чаще и сильнее, повышенное кровяное давление расширяет сосуды и улучшается кровоснабжение мышц [13].

Лекарства и гормоны обладают специфическим действием, однако независимо от того, какого рода изменения в организме вызывают все эти вещества, они имеют и нечто общее: требуют резкой перестройки организма. Требование это неспецифично, оно заключается в приспособлении к возникшей трудности, какова бы она ни была. Кроме специфического эффекта, все воздействующие на нас факторы вызывают также и неспецифическую потребность приспособиться и восстановить нормальное состояние. Эти функции независимы от специфического воздействия. Общие, неспецифические требования, предъявляемые воздействием как таковым, - это и есть суть стресса [14].

Стрессовой реакции не важно, приятна или неприятна ситуация, с которой мы столкнулись. Имеет значение лишь необходимость в перестройке или приспособлении. Нелегко представить себе, что холод и жара, искусственные лекарства и естественные гормоны, печаль и радость вызывают одинаковые биохимические сдвиги в организме. Однако это именно так. Биохимические измерения показывают, что некоторые реакции неспецифичны, одинаковы для всех видов воздействий [15].

Существование такого стереотипного ответа медицина долгое время не признавала. Казалось нелепым, что разные, фактически все, задачи требуют одинакового ответа организма. Но если задуматься, окажется, что наука, наконец, подтвердила то, о чем мы гадаливались и сами [16,17].

Список использованной литературы:

1. Бычков, А.В. Универсальная установка для измельчения кормов и приготовления соломенной муки / А.В. Бычков, И.К. Трифонов // В сборнике: инструменты современной научной деятельности. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 30 - 32.
2. Ефремова, В.Н. Вопросы загрязнения пищевых продуктов // В.Н. Ефремова, О.В. Овсянникова // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 1 (61). С. 138 - 141.
3. Сидоренко, С.М. Обработка почв Кубани при низкой влажности / С.М. Сидоренко, О.В. Овсянникова, В.Н. Ефремова // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 2 - 2 (63). С. 201 - 203.
4. Туровский, Б.В. Комбинированные почвообрабатывающие машины. Б.В Туровский, В.Н. Ефремова, О.В. Овсянникова, И.К. Трифонов // Сельский механизатор. 2015. № 2. С. 10 - 11.
5. Ефремова В.Н. Многоярусный плуг / Ефремова В.Н. // Сельский механизатор. 2014. № 1 (59). С. 7.
6. Петунин А.Ф. Движение трехгранного клина в почве / Петунин А.Ф., Ефремова В.Н., Трифонов И.К. // Сельский механизатор. 2015. № 3. С. 16 - 17.
7. Бычков А.В. Очиститель корнеплодов шнекового типа / Фролов В.Ю., Сидоренко С.М., Бычков А.В. // Сельский механизатор. 2015. № 2. С. 28 - 29.

8. Зависимость расхода топлива при вспашке почвы от ее гранулометрического состава. Ефремова В.Н. В сборнике: научное обеспечение агропромышленного комплекса 350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13, 2012. С. 345 - 346.

9. Бычков, А.В. Современный терроризм / А.В. Бычков // В сборнике: научные исследования и разработки в эпоху глобализации Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 11 - 14.

10. Ефремова, В.Н. Основные способы переработки твердых отходов / Ефремова, А.В. Бычков // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 1 (61). С. 115 - 118.

11. Овсянникова, О.В. Особенности преподавания дисциплины БЖД в вузе / О.В. Овсянникова, В.Н. Ефремова // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 1 (61). С. 59 - 62.

12. Сидоренко С.М. Профилактика стресса: клевета. / Сидоренко С.М., Бычков А.В., Морозова Н.Ю. // В сборнике: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа., 2016. С. 230 - 232.

13. Францева Т.П. Способ определения безопасности растительных масел / Францева Т.П., Прудникова Т.Н., Ширококорядова О.В. // патент на изобретение RU 2415417 03.08.2009

14. Профилактика стресса: как избавиться от друзей и окружить себя врагами. Овсянникова О.В., Сидоренко С.М., Шунгарова Я.Р. Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 2 - 2 (64). С. 116 - 120.

15. Профилактика стресса: ассоциация чувств. Сидоренко С.М., Овсянникова О.В., Шунгарова Я.Р. Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 2 - 3 (63). С. 108 - 111.

16. Система управления охраной труда на производстве. Ефремова В.Н. В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 45 - 48.

17. Васинева М.В. Проектно - конструкторские решения для защиты населения от шума / Васинева М.В., Ефремова В.Н., Гераськина Т.В. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 109. С. 183 - 194.

© Морозова Н.Ю., 2016

УДК 614

Н.Ю.Морозова

Студентка 4 курса экономического факультета КубГАУ
г.Краснодар, Российская Федерация

РАЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА И ОТДЫХА

Современная научная организация труда (НОТ) - процесс совершенствования организации труда на основе достижений науки и передового опыта – включает в себя организационно - технические, технико - экономические и психофизиологические аспекты организации труда и управления. В настоящее время НОТ развивается в рамках инженерной психологии, технической эстетики, эргономики и менеджмента [1,2].

Организация рабочего места с учетом требований НОТ способствует появлению у работника положительных эмоций, которые оказывают благотворное воздействие на его сердечно - сосудистую и центральную нервную системы, на самочувствие и надежность его деятельности. Обеспечение рациональных условий производственной деятельности человека достигается проведением таких мероприятий, как организация рационального режима труда и отдыха работника в течение смены, суток и недели [3,4].

Правильность режима труда и отдыха оценивается на основе исследования состояния физиологических функций человека и динамики его работоспособности в процессе рабочего дня. На производстве чередование периодов труда и отдыха достигается введением обеденного перерыва в середине рабочего дня и кратковременных регламентированных перерывов, устанавливаемых с учетом динамики работоспособности, тяжести и напряженности труда [5,6].

Кроме регламентированных перерывов, существуют микропаузы - перерывы, возникающие самопроизвольно между операциями. Они поддерживают оптимальный темп работы и высокую работоспособность. Работоспособность и жизнедеятельность организма зависит от суточного режима труда и отдыха, то есть от чередования периодов работы, отдыха и сна.

Ежедневная производственная гимнастика (физкультура), которая, согласно результатам наблюдений, улучшает деятельность сердечно - сосудистой системы, повышает функции анализаторных систем, увеличивает жизненную емкость легких и мышечную силу. Особенно необходима производственная гимнастика работникам умственного труда [7,8].

Правильное расположение и компоновка рабочего места, обеспечение удобной позы и свободы трудовых движений, использование оборудования, отвечающего требованиям эргономики и инженерной психологии, обеспечивают наиболее эффективный трудовой процесс, уменьшают утомляемость и предотвращают опасность возникновения профессиональных заболеваний [9].

Оптимальная поза человека в процессе трудовой деятельности обеспечивает высокую работоспособность и производительность труда. Неправильное положение тела на рабочем месте приводит к быстрому возникновению статической усталости, снижению качества и скорости выполняемой работы, а также снижению реакции на опасности [10].

Рабочее место - это зона, в которой совершается трудовая деятельность исполнителя или группы исполнителей. Рабочие места могут быть индивидуальными и коллективными, универсальными, специализированными и специальными. Конструирование должно обеспечивать зоны оптимальной и легкой досягаемости моторного поля рабочего места и оптимальную зону информационного поля рабочего места [11].

Рабочие места для выполнения работ сидя организуются при легкой работе и средней тяжести, а при тяжелой - рабочая поза "стоя".

В конструкции оборудования и организации рабочего места необходимо предусматривать возможности регулирования отдельных элементов, чтобы обеспечить оптимальное положение работающего [12].

Проектирование оборудования должно обеспечить его соответствие антропометрическим и биомеханическим характеристикам человека на основе учета динамики изменения размеров тела при его перемещении, диапазона движений в суставах [13,16].

При проектировании используют антропометрические размеры тела, причем учитываются различия в размерах тела мужчин и женщин, национальные, возрастные, профессиональные. Для определения границ интервалов, в которых учитывается процент населения, используется система перцетелей. Конструкция оборудования должна обеспечивать возможность использования по меньшей мере для 90 % потребителей [14,15].

Список использованной литературы:

1. Бычков, А.В. Универсальная установка для измельчения кормов и приготовления соломенной муки / А.В. Бычков, И.К. Трифонов // В сборнике: инструменты современной научной деятельности. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 30 - 32.
2. Ефремова, В.Н. Вопросы загрязнения пищевых продуктов // В.Н. Ефремова, О.В. Овсянникова // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 1 (61). С. 138 - 141.
3. Сидоренко, С.М. Обработка почв Кубани при низкой влажности / С.М. Сидоренко, О.В. Овсянникова, В.Н. Ефремова // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 2 - 2 (63). С. 201 - 203.
4. Туровский, Б.В. Комбинированные почвообрабатывающие машины. Б.В Туровский, В.Н. Ефремова, О.В. Овсянникова, И.К. Трифонов // Сельский механизатор. 2015. № 2. С. 10 - 11.
5. Ефремова В.Н. Многоярусный плуг / Ефремова В.Н. // Сельский механизатор. 2014. № 1 (59). С. 7.
6. Петунин А.Ф. Движение трехгранного клина в почве / Петунин А.Ф., Ефремова В.Н., Трифонов И.К. // Сельский механизатор. 2015. № 3. С. 16 - 17.
7. Бычков А.В. Очиститель корнеплодов шнекового типа / Фролов В.Ю., Сидоренко С.М., Бычков А.В. // Сельский механизатор. 2015. № 2. С. 28 - 29.
8. Зависимость расхода топлива при вспашке почвы от ее гранулометрического состава. Ефремова В.Н. В сборнике: научное обеспечение агропромышленного комплекса 350044, г. Краснодар, ул. Калинина, 13, 2012. С. 345 - 346.
9. Бычков, А.В. Современный терроризм / А.В. Бычков // В сборнике: научные исследования и разработки в эпоху глобализации Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 11 - 14.
10. Ефремова, В.Н. Основные способы переработки твердых отходов / Ефремова, А.В. Бычков // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 1 (61). С. 115 - 118.
11. Овсянникова, О.В. Особенности преподавания дисциплины БЖД в вузе / О.В. Овсянникова, В.Н. Ефремова // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 1 (61). С. 59 - 62.
12. Сидоренко С.М. Профилактика стресса: клевета. / Сидоренко С.М., Бычков А.В., Морозова Н.Ю. // В сборнике: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа., 2016. С. 230 - 232.
13. Францева Т.П. Способ определения безопасности растительных масел / Францева Т.П., Прудникова Т.Н., Широкоядова О.В. // патент на изобретение RU 2415417 03.08.2009

14. Профилактика стресса: как избавиться от друзей и окружить себя врагами. Овсянникова О.В., Сидоренко С.М., Шунгарова Я.Р. Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 2 - 2 (64). С. 116 - 120.

15. Профилактика стресса: ассоциация чувств. Сидоренко С.М., Овсянникова О.В., Шунгарова Я.Р. Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 2 - 3 (63). С. 108 - 111.

16. Система управления охраной труда на производстве. Ефремова В.Н. В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 45 - 48.

© Морозова Н.Ю., 2016

УДК 304

Г. В. Осетров

К.в.н., доцент

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

г. Москва, Российская Федерация

РОССИЯ КАК ОБЪЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТЕРРОРИЗМА

Среди новых вызовов и угроз, которые принес России и миру XXI век особое место занимает международный терроризм.

Терроризм (от лат. слова «террор» - страх, ужас) представляет собой насильственные акты, совершаемые против отдельных граждан, групп людей, различных организаций, государства, а также объектов инфраструктуры с определенными политическими, религиозными и другими целями.

К числу традиционных регионов распространения терроризма относится Ближний и Средний Восток, Западная Европа, Северная и Центральная Америка. Расширение географии терроризма произошло и за счет стран постсоветского пространства: Узбекистана, Киргизии, Таджикистана, а также южных республик Российской Федерации.

Опасность распространения терроризма чрезвычайно высока, ибо он не просто отражает культ насилия, но и способствует его развитию, формирует и усиливает в обществе чувство страха, обесценивает человеческую жизнь, приводит к свертыванию государственных гарантий свободы личности, так как вызывает со стороны государства ответные меры, которые не всегда сочетаются с нормами правового государства.

Важнейшей особенностью современного терроризма является качественное усиление его разрушительного потенциала, что выражается в резком возрастании качественного уровня вооруженности терроризма, обусловленного научно - техническим прогрессом, достижениями в условиях массового уничтожения людей, применением нестандартных способов совершения крупных террористических актов.

К числу особенностей современного терроризма относится и высокая степень его организованности, когда многие террористические организации располагают

высокоразвитой инфраструктурой, включающей целую сеть пунктов, лагерей по подготовке диверсантов и даже представительств в ряде стран. Они обладают новейшими средствами электронной связи и СМИ, позволяющими согласовывать действия террористических групп, а также оказывать психологическое воздействие на население путем распространения различного вида угроз, ложных сообщений и слухов. Новейшая аппаратура позволяет им подключаться к системам связи правоохранительных органов, ведущих с ними борьбу.

Современный терроризм отличается также резким возрастанием числа жертв бандитских акций за счет случайных людей, он становится инструментом массового поражения.

Международный терроризм проявляется в осуществлении террористической деятельности, направленной на нанесение ущерба международной безопасности и международному правопорядку. Расширение международных контактов и упрощение перемещений между странами, в сочетании с сохраняющейся политической раздробленностью мира, объективно способствовали усилению международной составляющей в поддержке терроризма.

Под международным терроризмом понимают преступные посягательства на международный правопорядок или объекты, пользующиеся международной защитой, а также отдельные, индивидуально направленные террористические акции, которые распространяются на территорию более чем одного государства.

Формирование современного международного терроризма связано с процессами глобализации, приводящими к консолидации любых, в том числе преступных структур, действующих по всему миру.

Глобализация терроризма привела к появлению международных и транснациональных террористических группировок, расширению деятельности которых способствовала поддержка некоторыми государствами откровенно террористических организаций. В условиях окончания «холодной войны» острее террористических действий оказалось направленным на Россию, США и ряд европейских стран, ставших единственным препятствием в борьбе террористов за глобальное влияние и власть в отдельных государствах. Этими обстоятельствами и предопределены основные направления борьбы с международным терроризмом.

Международный терроризм – существенный элемент международного преступного сообщества. Особую опасность представляет сращивание международного терроризма с государствами, поддерживающими террористов. При этом союз террористов и государства обеспечивается не коррупцией (как в случае с преступностью), а сознательным политическим выбором правящих режимов. Политика государств, направленная на оказание прямой или косвенной поддержки террористическим организациям, позволяет квалифицировать их действия в качестве такой разновидности терроризма, как государственный терроризм.

Международный терроризм, как правило, проводится на территории нескольких стран. Он может осуществляться не только против граждан и различных организаций, но и в целом против государств.

К сожалению, можно констатировать, что мир оказался неготовым к реагированию на террористическую деятельность таких масштабов, поскольку система международной безопасности ориентирована на предотвращение и нейтрализацию главным образом

силовых акций со стороны государств и военно - политических блоков. Нынешняя институциональная и правовая база во многом не соответствует новым вызовам и малоэффективна для ширококомасштабной борьбы с терроризмом.

Россия рассматривает борьбу с терроризмом как важнейшую национальную и внешнеполитическую задачу. Она исходит из необходимости системного и комплексного использования политико - правовых, информационно пропагандистских, социально - экономических и специальных мер противодействия терроризму с упором на превентивную составляющую; выступает за разработку дальнейших мер по сплочению глобальной антитеррористической коалиции под эгидой ООН с участием региональных организаций.

Осознавая угрозу распространения деятельности террористических организаций ИГИЛ, Джебхат ан - Нусра и других на территорию Российской Федерации и в ответ на просьбу президента Сирии Башара Асада об оказании военной помощи и в соответствии с резолюцией Совета Безопасности ООН 30 сентября 2015 года Российская армия начала воздушную операцию в Сирии против ИГИЛ

Не умаляя значения усилий мирового сообщества по устранению социальных и экономических корней терроризма в «третьем мире», ситуация потребовала немедленных силовых акций, в том числе и превентивных, направленных на уничтожение территориальных группировок и сетей, ликвидации инфраструктуры терроризма. Поэтому в современных условиях и в обозримой перспективе силовые методы борьбы против терроризма представляются наиболее радикальными.

Анализ ведения военных действий террористическими группировками показывает, что они ведутся в основном с использованием обычных вооружений, однако с применением новых технологий, адаптированных к приемам антитеррористической борьбы. Наибольшая изобретательность вероятно не в технологиях или вооружениях, а в оперативных концепциях (масштабы операций, рисунок и вспомогательные приготовления к терактам).

В последнее время отмечается заинтересованность террористов в приобретении оружия массового уничтожения, что может повысить вероятность крупных терактов с его применением. Не исключены террористические кибератаки с целью повреждения или разрушения жизненно важных информационных систем. Для осуществления актов кибертерроризма не требуется дорогостоящего и сложного оборудования и потому он может стать одним из наиболее распространенных видов террористической активности.

В целом следует констатировать, что терроризм - это явление, которое вошло в жизнь мирового сообщества надолго, а действенный механизм нейтрализации возникшей угрозы пока не создан.

Мировое сообщество исходит из того, что принимаемые меры должны быть адекватны масштабам террористической угрозы и разнообразию форм этого явления. В большинстве государств разрабатываются и принимаются законодательные акты по борьбе с терроризмом, отрабатываются методы и способы противодействия терактам, перераспределяются права, обязанности и полномочия между специализированными антитеррористическими государственными службами, полицией, органами разведки и внешнеполитических структур, конкретизируются санкции за участие в террористических актах.

Остроактуальной становится задача противодействия электронному терроризму (кибертерроризму), порождающему качественно новые угрозы человечеству. Для ее решения необходима разработка комплекса мер правового, политического, экономического, организационного и технологического характера.

Международный терроризм — это главная угроза современности. Эта угроза не иллюзорна, а реальна, и многие страны, в первую очередь Россия, знают об этом не понаслышке.

В настоящее время пресловутое «Исламское государство» является абсолютным лидером террористического интернационала. Но и ему можно успешно противостоять и успешно побеждать. И это наглядно демонстрируют Воздушно - космические силы России, действующие на территории Сирии.

Для победы над ИГИЛ необходимо нанести мощный и сокрушительный удар по источникам его финансирования, как об этом неоднократно говорил президент Российской Федерации В.В. Путин.

Современный международный терроризм — это уже не разрозненные индивидуальные действия, а серии разнообразных террористических акций, направленных против широкого круга лиц и объектов, тщательно подготовленные и осуществляемые в основном квалифицированными кадрами и хорошо организованными группировками. При этом наблюдается резкий количественный рост террористических актов с многочисленными жертвами и значительными материальными потерями, а также объединение усилий отдельных экстремистских формирований и криминальных структур на международном уровне для достижения своих политических целей.

Сегодня опасность представляют не только группы боевиков, участвующих непосредственно в боевых действиях, но и многочисленные отряды проповедников ислама радикального толка, в том числе воинствующего, прошедших обучение в исламских учебных заведениях Саудовской Аравии, Пакистана, Египта и завербованных исламистами. Сравнительный анализ развития ситуации на Балканах, на Северном Кавказе и в Центральной Азии показывает, что именно перед исламскими проповедниками ставится цель первыми реализовать рассчитанные на долговременную перспективу задачи распространения идей сепаратизма и религиозного экстремизма в различных регионах мира.

Сегодня терроризм можно рассматривать в качестве своеобразной платы мирового сообщества за прогрессирующую глобализацию международных отношений. Одним из ее следствий являются крупномасштабные миграционные процессы, которые могут нести серьезную угрозу стабильности и безопасности всему международному сообществу в целом.

Современный терроризм связан с наркобизнесом, незаконной торговлей оружием, изготовлением и распространением фальшивых денег, с перемещением капитала, его отмыванием и даже созданием легальных торговых фирм.

Позиция России по вопросу о необходимости борьбы с международным терроризмом во всех его формах была четко изложена Президентом России В.В. Путиным в ходе ноябрьского прошлого года саммита в США: международный терроризм должен уничтожаться везде и во всех его проявлениях.

Однако борьба с международным терроризмом с использованием лишь только силовых методов в конечном итоге не может быть эффективной. В войне против международного терроризма невозможно достичь абсолютной победы, применяя только военную силу. Но в то же время нельзя сбрасывать со счетов потенциал военных ведомств стран мирового сообщества. Более того, выступая на 38 - й Мюнхенской конференции по вопросам безопасности, проходившей 2 - 3 февраля 2002 г., министр обороны РФ Сергей Иванов сказал, что «...При этом решении широкого спектра стратегических задач по противодействию международному терроризму может быть возложено на военные ведомства стран мирового сообщества.

Основными среди этих задач можно назвать следующие:

- анализ поступающей информации о состоянии, динамике и тенденциях распространения международного терроризма;
- выработка предложений главам государств мирового сообщества;
- участие в формировании и развитии эффективной системы выявления, предупреждения и пресечения террористических акций, которая соответствовала бы оперативной обстановке и тенденциям развития терроризма;
- координация совместной деятельности по недопущению совершения террористических актов на ядерных объектах, а также с использованием средств массового поражения;
- объединение сил и средств в организации мероприятий по ликвидации существующих террористических организаций и незаконных вооруженных формирований, перехвату и перекрытию каналов незаконного оборота оружия, боеприпасов, расщепляющихся и высокотоксичных материалов».

Совместная работа военных ведомств стран мирового сообщества по противодействию международному терроризму, прежде всего против таких террористических организаций как ИГИЛ, «Джебхат ан - Нусра» , «Аль - Каида» др. и уже началась и переведена из области намерений в практическую плоскость. Лишь объединение усилий может принести реальные плоды, которые позволят создать эффективную систему военной безопасности каждого государства и мирового сообщества в целом.

Список использованной литературы:

1. Осетров Г.В., Бондаренко Л.В., Маслова О.В. Тактико - специальная подготовка. Учебное пособие. – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015.
2. Осетров Г.В. Безопасность жизнедеятельности. Учеб. пос. Изд. Книжный мир. М - 2011. 232 с.
3. Выступление заместителя министра обороны Российской Федерации Анатолия Антонова в ходе брифинга для СМИ «Вооружённые силы Российской Федерации в борьбе с международным терроризмом. Новые данные» <http://regnum.ru/news/polit/2026208.html>.
4. Выступление министра обороны РФ С. Иванова на 38 - й Мюнхенской конференции, проходившей 2 - 3 февраля 2002 года. <http://ria.ru/politics/20030208/315635.html>
5. Выступление В.В. Путина на Генассамблее ООН 28.09.2015. <http://www.1tv.ru/news/polit/293099>

© Г.В. Осетров, 2016

РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА В РОССИИ

В Российской Федерации формирование туризма началось только в 90х гг. И в это время, как раз, происходило несколько процессов:

- распад «старых» предприятий (например: экскурсионных бюро, бюро путешествий);
- создание новых предприятий, которые в дальнейшем переименовали в туроператоры или турагенты;
- совершенствование «старых» предприятий туризма, за счет перестройки туристского продукта, который в первую очередь имел бы спрос у россиян[2].

На начальном этапе развития туризма создавались и подготавливались в основном выездные туры. Так как за много лет отсутствия или дефицита выездного туризма в Советском Союзе сформировался высокий спрос на выездной туризм. Многие зарубежные страны ввели меры для привлечения туристов из России: безвизовый въезд в страны бывшего социалистического содружества; упрощение визовых формальностей.

И в первую очередь выездной туризм в России увеличивался за счет следующих причин: новизна иностранного продукта для российского потребителя, упрощение выезда в другие страны, увеличение числа предприятий, располагавших валютными средствами, доступные цены на выездные туры, за счет высокой конкуренции, хорошие условия проживания и гостиничный сервис, хорошая транспортная инфраструктура[1].

Но развитию выездного туризма был нанесён значительный урон из-за экономического кризиса в 1998 году. Фирмы начали переключаться на разработку продукта для внутреннего туризма.

Разрабатываемые туры в основном отличались своей скромностью:

- отдых в курортных местах России и Украины (Сочи, Геленджик, Дагомыс, Ялта и др.),
- познавательный туризм в культурно - исторические центры (“Золотое кольцо”, Нижний Новгород, Москва, Санкт - Петербург и др.),
- экологический туризм, сафари - туры (охота, рыбалка),
- речные круизы по Волге, Лене, Иртышу, Енисею,
- лечение в различных санаториях родной страны.

Недостатками, которые тормозили развитие выездного и внутреннего туризма являлось нестабильность внутренней политики; плохая дорожно - транспортная инфраструктура по сравнению с международными стандартами, несоответствие гостиничной базы мировым стандартам, низкий уровень сервиса в гостиницах; завышенные цены на гостиничные и ресторанные услуги в городах; недостаточно квалифицированная организация обслуживания туристов.

Однако в последние годы наблюдается тенденция улучшения развития туризма в России: увеличивается поток желающих посетить не только зарубежные страны, ни и достопримечательные отечественные места, улучшается качество обслуживания, развивается детский туризм и зарубежные страны с познавательной целью и т.д., разрабатываются новые маршруты туров.

В 2014 году было проведено исследование российского туристического рынка. И в ходе исследования было выделено несколько важных тенденций, характеризующих современное состояние туристического рынка России:

- все более и более отчетливо проявляется тенденция к консолидации туристического рынка;

- увеличились темпы роста турагентских сетей. Активизировался процесс объединения небольших компаний[3].

По оценкам экспертов, это один из наиболее приемлемых вариантов. Согласно прогнозам, рентабельность туристического бизнеса повысится примерно через пять лет. Именно к этому моменту должен завершиться процесс структурирования рынка: сформируются системы корпоративного управления.

В настоящее время в структуре потребительских расходов российского населения статья “Отдых и путешествия” занимает одно из последних мест. Отдыхом жертвуют всякий раз, как только возникают финансовые затруднения.

По мнению экспертов, Россия сможет по - настоящему выйти на международный рынок лишь через развитие внутреннего туризма. В настоящий момент сохраняется тенденция преобладания выездного потока над потоком въездного туризма. Основными факторами, сдерживающими развитие въездного туризма, является устоявшийся в мире образ России как страны, неблагоприятной для туризма, действующий порядок выдачи российских виз, неразвитая туристическая инфраструктура, отсутствие благоприятных условий для инвестиций, недостаточная государственная реклама туристических возможностей страны и невысокое качество обслуживания туристов. По прогнозу Всемирной Туристской Организации к 2025 году Россия может войти в первую десятку стран - самых популярных направлений туризма. По оценке экспертов ВТО, Российская Федерация занимает 15 место в мировой классификации по посещаемости иностранцами, что составляет 2.5 % мирового рынка въездного туризма. В настоящее время Россию посещает порядка 17,5 млн. иностранцев в год (в т.ч. с целью туризма только 2,5 млн. чел. в год - 14,3 % от общего объема), что составляет около 2,5 % мирового потока[3,4].

Список использованной литературы

1. Александрова, А. Ю. Структура туристского рынка: Учеб. пособие для вузов. - М.: Соло - Пресс, 2012. – 356с.
2. Информационный сайт «Третий возраст». Режим доступа: <http://www.3vozrast.ru>
3. Квартальнов, В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 320с.: ил.
4. Степанов, М. А. Что мешает развитию автобусного туризма. – М.: Турбизнес, 2010. – 298с.

© А.Р.Ситдикова, Р.М.Сафиуллина, 2016

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И РЕАЛИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Социально ответственный бизнес — это бизнес, который в полной мере осознает важность своего вклада в решение задач социального развития и экологической безопасности и стремится к максимальной эффективности как в снижении негативных последствий своей деятельности, так и в оптимизации позитивного воздействия на общество.

Сегодня ООО «ЕвразХолдинг» является вертикально - интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией с активами в России, на Украине, в США, Канаде, Чехии, Италии, Казахстане и Южной Африке. Компания входит в число крупнейших низкокзатратных производителей стали в мире, лидирующим производителем стальной продукции для строительного сектора, мировым лидером по производству рельсов, один из крупнейших производителей ванадия в мире и имеет географически диверсифицированный бизнес

Поведение, ориентированное на социальную ответственность бизнеса, стало неотъемлемой частью всех видов деятельности ООО «ЕвразХолдинг». Следовательно, социальная ответственность отражена в миссии компании: «Мы глобальная металлургическая и горнодобывающая компания. Создавая дополнительную стоимость для наших клиентов в инфраструктурных проектах, мы делаем мир сильнее, чище и безопаснее!» [см.4].

Основные направления работы в области социальной ответственности: 1) Дети: поддержка и реабилитация детей с ограниченными возможностями; 2) Молодежь: развитие социальной инициативы; 3) Образование: поддержка образовательных учреждений, обеспечение людей всех возрастов возможностью получать новые знания и навыки; 4) Окружающая среда: улучшение экологической ситуации в регионах присутствия предприятий компании; 5) Спорт: продвижение здорового образа жизни и физической культуры; поддержка спортсменов, детских, профессиональных и любительских команд.

Для создания условий для реализации социальных инвестиций, а именно социальной поддержки граждан, содействия укреплению престижа и роли семьи в обществе, содействия деятельности в сфере образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовного развития личности, физической культуры и массового спорта, охраны окружающей природной среды, на территории городов, где расположены предприятия, управляемые ООО «ЕвразХолдинг»: Нижний Тагил, Качканар, Нижняя Салда, Кушва, других городов и населённых пунктов, в которых имеет филиалы и представительства, создана некоммерческая организация «Благотворительный фонд «Евраз» - Урал» (далее "Фонд").

Задачами Фонда является поддержка и финансирование проектов граждан и организаций, направленных на решение проблем в следующих сферах социальных инвестиций: 1) Молодежные проекты. В этой сфере финансируются инициативы и проекты, способствующие всестороннему развитию молодого поколения; 2) Образовательные проекты. Главной задачей в данной сфере является оказание помощи лицам всех возрастов в приобретении новых знаний, умений и навыков; 3) Гражданские проекты, направленные на укрепление добрососедских отношений и улучшение экологической ситуации в местных сообществах.

Представляется необходимым отметить, что значительное внимание уделяется реализации молодежной политики в организации, поскольку для привлечения молодежи и удержания их на предприятиях необходима мотивация труда (моральная и материальная), о чем пишут ученые и говорят практики [3, с.126]. Необходимо учитывать, что некоторые молодые люди, проработав некоторое время по своей специальности, резко меняют свою сферу занятости [1, с. 231]. Вопросы реализации молодежной политики в производственных коллективах и на промышленных предприятиях особенно актуальны [1, с. 343]. В ближайшее время приток молодых кадров сократится из-за демографического фактора, поэтому предприятия будут больше внимания уделять правильному учету и использованию потенциала молодежи [см. 2,с.83]. Не исключение в этом плане и ООО «ЕвразХолдинг». Работа с молодежью – одно из приоритетных направлений стратегии работы с персоналом. Для привлечения талантливых студентов и выпускников, здесь работают следующие программы: практика на оплачиваемых рабочих местах; компенсация проезда и найма жилья на период практики иногородних студентов; корпоративная стипендия для студентов успешно прошедших практику на условиях последующего трудоустройства; адаптационная надбавка в первый год работы на предприятии; корпоративные гранты для молодых работников на получение высшего профессионального образования; компенсация переезда и найма жилья при трудоустройстве иногородних выпускников, а также в первые два года работы. Для молодых сотрудников здесь проводятся конкурсы профессионального мастерства ("Лучший молодой специалист", "Лучший по профессии", «Лучший молодой руководитель»), Молодежная научно - техническая конференция, а также спортивные и развлекательные мероприятия.

Таким образом, молодежная политика – важная часть социальной политики ООО «ЕвразХолдинг», проводящего политику социальной ответственности.

Список использованной литературы:

1. Положение молодежи Свердловской области в 2014 году: Научные основы доклада правительству Свердловской области: монография / под общ. ред. Ю.Р. Вишневого; УрФУ. – Екатеринбург: Издательство УМЦ УПИ, 2016. 350с.
2. Попова, Н. В. Какой выпускник вуза востребован на современном промышленном предприятии? [Текст] / Н. Попова // Гуманитарное образование в креативно - антропологическом измерении: сборник научных статей 12 - й Всероссийской научно - практической конференции. (19 - 20 нояб. 2015 г., Екатеринбург) / науч.ред. С. 3. Гончаров; Рос.гос. проф. - пед. ун - т. – Екатеринбург: Издательский Дом «Ажур», 2015. – С. 82–90.

3. Труд и образование на пути к креативному обществу: коллективная монография / С.З. Гончаров [и др.]; под ред. С.З. Гончарова. Екатеринбург: Изд - во Рос.гос. проф. Ун - та, 2014. – 445с.

4. УСТАВ Некоммерческой организации «Благотворительный фонд «Евраз» - Урал», утвержденный решением Общего собрания участников от 27.11.2014г.

© О.В. Хасматулина, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

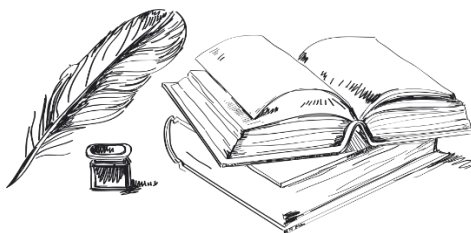
О.Р. Абидова, Е.А. Ядринцева РОССИЯНЕ НАВСЕГДА ПОПРОЩАЮТСЯ С КОЛЛЕКТОРАМИ?	3
Е.К.Пилюванова, Е.Ю.Андреева ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ	8
В. И.Бродникова ОХРАНА ТРУДА ЖЕНЩИН И МОЛОДЕЖИ	11
В.Э. Бугаенко РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	13
А.А.Букшпан, А.В. Захарян УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ	15
Е.В. Бунакова АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	18
Г.А. Анкилов, В.А. Ваганов, С.В. Смоленская КРЕДИТ. СУЩНОСТЬ КРЕДИТА, ЕГО ФУНКЦИИ И ВИДЫ	20
Д.В. Верба ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВ КАК ОСНОВА ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	22
В.И. Власова, М.С. Бутакова АНАЛИЗ СПОСОБОВ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНКА	24
Н.Н. Щуренко, Г.И. Гайсина ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	31
Р.Р.Гареев ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ	33
З.Р. Гарибян ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ОПЛАТЫ НА ЭЛЕКТРОННЫЙ КОШЕЛЕК	36
З.Р. Гарибян АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ПО МСФО НА БАЗЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ «1С»	38

В.А.Гладилин, А.В.Гладилин ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СЕВЕРО - КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	40
В.А.Гладилин, А.В.Гладилин РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕС СООБЩЕСТВА НА РЫНКЕ ЗЕРНА	42
А.А. Горюткина УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ЧАСТИ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА	44
А.А. Горюткина ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ВАРИАНТЫ УЧЕТА И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ	46
Р.Р.Данкова ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СПРОСА НА РАЗВИТИЕ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ	48
О.П. Дедова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	50
И.Ю. Дубчак ДОСТАВКА ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННЫМ ТРАНСПОРТОМ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ	53
Н.В. Жеглова КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЭТАП	55
Л.Е.Зернова, И.Талибов ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	59
А.В. Зорин, М.И. Филиппов НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ	61
О.Е. Иванова, М.А. Козлова МЕТОДИКА КОГНИТИВНОГО АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	63
М. Е.Иорш, Д. В.Караваев ИННОВАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА В РОССИИ	67
В.А.Кайтмазов, К.В.Гугкаева К ВОПРОСУ О ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ	70

Ю.А. Калиничева, А.А. Калинин ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ	73
Ю.А. Калиничева, А.А. Калинин ЖИЛИЩНЫЙ РЫНОК И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА	75
Ю.А. Калиничева, А.А. Калинин СУЩНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	77
С.П.Картозия, М.М.Кокарева СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ОПЕРАЦИЙ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК СПОСОБ ВЫЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ	79
Е. М. Коровайная, О. В. Герасименко СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ	82
Е. М. Коровайная, О. А. Окорокова ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	88
Е.Н.Лиханин НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДОХОДНУЮ СТАТЬЮ БЮДЖЕТА	92
Ю.В.Лысенко, А.З.Карданов КОНТРОЛЬ ТОВАРНО - МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	95
В.С. Макаров ОПЛАТА ВНУТРИГРУППОВЫХ УСЛУГ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	100
А.А. Мандрик, О.С. Ворогова ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ И КВАЗИИНТЕГРАЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	105
Ю.А. Мартынова РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	108
А.С. Молчагина, Н.Ю. Глубокова НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: НОВОВВЕДЕНИЯ И ВЛИЯНИЕ НА ОТРАСЛЬ	112
С.В. Смоленская, А.А. Никитина ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ РЫНКА	117

О.Н. Путкарадзе ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ФАКТОРЫ НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ	118
А.А. Пыжова ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СБЛИЖЕНИЯ РСБУ И МСФО ПО УЧЕТУ МАТЕРИАЛЬНО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	122
Ю. П.Соболева, А. С. Шелепова КЛАСТЕРЫ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	126
М.Н.Стефаненко, А.Г.Чура КОНЦЕПЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКАХ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ	131
Е.В. Стрельников ПРОБЛЕМЫ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	134
В.К.Терзиев, Е.Н.Стойнов СОЦИАЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА - ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	136
В.К.Терзиев, Е.Н.Стойнов СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА АКТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	142
А.Е. Жминько, З.А. Тумова СТАТИСТИЧЕСКАЯ ГРУППИРОВКА КАК АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	150
И.Н. Турчаева, Л.О. Озерных НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ МКОУ «ШАЙКОВСКАЯ СОШ № 2» КИРОВСКОГО РАЙОНА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)	156
Э.Я. Хафизова - Осадчий НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	160
О.С.Хлусова, К.А.Бояршинова МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	165
О.С.Хлусова, И.В.Чикаренко РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОКРАЩЕНИЮ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	171

С.А. Чепков ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	175
М.П. Чепурная ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ И ETF В РОССИИ	177
Н.Н. Щебарова МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ОТ ИСТОРИИ К СОВРЕМЕННОСТИ	179
Т.В. Щеголева, И.В. Казьмина АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	185
В.А. Яллай ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ БИЗНЕСА	189
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	
А.И. Болтаевский, В.В. Мартынов ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА: ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?	192
А. Ведерников К ВОПРОСУ О ВОСПИТАНИИ ДУХОВНОСТИ И НРАВСТВЕННОСТИ МОЛОДЕЖИ	193
М.И. Клепова СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ	196
Н.Ю. Морозова ТРУД И СТРЕСС	198
Н.Ю. Морозова РАЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА И ОТДЫХА	200
Г. В. Осетров РОССИЯ КАК ОБЪЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТЕРРОРИЗМА	203
А.Р. Ситдикова РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА В РОССИИ	208
О. В. Хасматулина СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И РЕАЛИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	210



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

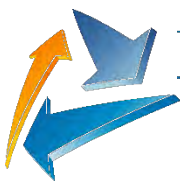
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершённых исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ
И НАПРАВЛЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
НАУКИ**

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

В авторской редакции

Подписано в печать 22.03.2016 г. Формат 60х84/16.

Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 395.

**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