

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
1 декабря 2015 г.**

Часть 1

**Уфа
АЭТЕРНА
2015**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиясян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

П 57

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 декабря 2015 г., г. Уфа). / в 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 348 с.

ISBN 978-5-906836-42-7 Ч.1
ISBN 978-5-906836-46-5

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**, состоявшейся 1 декабря 2015 г. в г. Уфа. В сборнике научных трудов рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906836-42-7 Ч.1
ISBN 978-5-906836-46-5

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

УДК 336

А.А. Абалакин

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

РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

З.А. Тлунова

магистрант кафедры «Банковское дело»

РЭУ имени Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Лизинг - является одной из форм кредитования, благодаря которой производится передача объекта собственности в длительную аренду с вариантами последующего права выкупа или возврата.

Лизинг, как форма кредитования, считается совокупностью экономических и правовых отношений, в соответствии с которыми лизингодатель должен приобрести в свою собственность указанное получателем данной формы кредита имущество у установленного им продавца, после чего предоставить его за определенную плату во временное использование с правом выкупа.

По своей сути лизинг вообрал в себя целый ряд отношений, возникающих при ведении хозяйственной деятельности предприятия. Прежде всего, это арендные отношения (так как лизинг в ГК РФ отнесен именно к аренде), по своим основам и принципам - кредитные, так как в основе лизинга лежит инвестирование лизингодателем средств в имущество, выбранное лизингополучателем, на основе срочности, платности, возвратности инвестируемых денег. Обеспечением же договора, как правило, является сам предмет лизинговой сделки. Дополнительное обеспечение может понадобиться, если ликвидность объекта договора очень низка или он подвержен быстрому моральному износу. Как правило, в договоре лизинга предусматривается выкуп имущества по окончании договора.

Во всем мире лизинг является одним из распространенных и наиболее эффективных способов использования инвестиций для обновления материально - технической базы в предпринимательской деятельности, позволяющим использовать новые технологии и технику, не оплачивая их полной цены, дающим возможность повышать уровень квалификации рабочих.

В Федеральном законе от 29 октября 1998 г. № 164 - ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» даются следующие определения основных понятий.

Лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может

быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем[1].

Лизинговая деятельность - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

Другими словами, под лизингом понимается форма долгосрочной аренды, связанной с передачей в пользование предметов лизинга (машин и оборудования, транспортных средств, сооружений и другого движимого и недвижимого имущества) для предпринимательской деятельности, не теряющих своих натуральных свойств в процессе использования.

В качестве объектов лизинга (лизингового договора) наиболее часто может выступать такая капитальная продукция, как: оборудование, машины, транспортные средства или иные инвестиционные товары. Их можно разделить по разным базисным группам:

- промышленное оборудование;
- транспортное оборудование;
- разное конторское оборудование, оргтехника, упаковочные, электронно - вычислительные и сортировочные машины и др.;
- средства дистанционной и телевизионной связи;
- ноу - хау, лицензии, компьютерные программы и др.

Согласно международной практике лизинг, как форма кредитования, предполагает участие в ней трех субъектов.

Первым субъектом является - владелец имущества или лизингодатель, который предоставляет его в использование или в аренду согласно условиям комплексного лизингового соглашения. В роли лизингодателей могут быть: коммерческие банки; дочерние предприятия (учреждения) коммерческого банка, уставы которых предусматривают подобный вариант кредитно - ссудной деятельности; финансовые компании, которые создавались специально для осуществления лизинговых операций, и имеющие основную и единственную функцию - реальную оплату арендуемого имущества, а именно финансирование сделки; специализированные лизинговые компании, берущие на себя в дополнение к финансовому обеспечению сделки комплекс услуг нефинансового характера (ремонт и содержание имущества, замена изношенных частей, осуществление консультаций по применению промышленного оборудования и т.д.).

Второй субъект лизинговой сделки - это настоящий пользователь арендованного имущества или лизингополучатель, которым может быть юридическое лицо независимо от его формы собственности.

Третьим субъектом лизинговой сделки выступает продавец имущества для лизингодателя (поставщика). В его качестве также может находиться любое юридическое лицо, например, снабженческо - сбытовая фирма, производитель имущества, торговая фирма.

Для отнесения лизинга к определенному виду используют различного рода критерии, например форму организации лизинговой сделки, продолжительность лизингового договора, объем обязанностей лизингодателя и лизингополучателя, условия амортизации и др.

Такие виды лизинга, как прямой и возвратный, характеризуются формой организации лизинговой сделки и техникой проведения операций.

В случае прямого лизинга производитель оборудования является лизингодателем и сам без посредников сдает объект в лизинг. Сделка в данном случае является двухсторонней.

Суть возвратного лизинга заключается в том, что собственник имущества выступает одновременно и в качестве продавца, и в качестве лизингополучателя: сначала продает будущий предмет лизинга лизингодателю, затем сам же и арендует его у покупателя. При этом виде лизинга у предприятия появляются дополнительные денежные средства, а это одна из возможностей улучшить финансовое положение. После окончания срока договора предприятие имеет право выкупа предмета лизинга, восстановив на него право собственности.

Такие основные виды лизинга, как финансовый и оперативный, характеризуются сроком использования оборудования (продолжительностью сделки) и объемом обязанностей лизингодателя.

Особенность оперативного лизинга - короткий срок лизинга (значительно короче периода физического износа предмета лизинга). Так как лизинговые платежи не компенсируют стоимость предмета лизинга за один срок договора лизинга, то в целях предотвращения рисков по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга лизингодатель сдает его во временное пользование несколько раз. Размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге больше, чем при финансовом лизинге (при прочих равных условиях), так как включают в себя затраты по сервисному обслуживанию, которое берет на себя лизингодатель (если иное не предусмотрено договором)[2].

При финансовом лизинге предмет лизинга сдается в аренду на длительный срок, близкий к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества или превышающий его. Лизингодатель в течение срока договора возвращает себе стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки. Техническое обслуживание, как правило, осуществляется лизингополучателем.

По объему сервисного обслуживания предмета лизинга различают «чистый» и «мокрый» лизинг.

При «чистом» лизинге все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию предмета лизинга берет на себя лизингополучатель. В этом случае данные расходы не включаются в лизинговые платежи. Лизингополучатель обязуется содержать предмет лизинга в рабочем состоянии, правильно его обслуживать и по окончании сделки вернуть лизингодателю в хорошем состоянии с учетом нормативного износа. Чистый лизинг относится к финансовому лизингу.

«Мокрый» лизинг предполагает обязательное обслуживание предмета лизинга: ремонт, страхование, а в некоторых случаях обязанности подготовки квалифицированных кадров, поставки сырья, услуги маркетинга, рекламы готовой продукции и другие услуги со стороны лизингодателя. «Мокрый» лизинг относится к оперативному лизингу.

В зависимости от условий амортизации предмета лизинга различают лизинг с полной и неполной амортизацией.

При лизинге с полной амортизацией срок сделки равен нормативному сроку амортизации объекта лизинга, стоимость которого полностью выплачивается лизингодателю,

При лизинге с неполной амортизацией срок сделки меньше нормативного срока службы предмета лизинга, а значит, происходит лишь частичная выплата стоимости объекта.

При осуществлении лизинга не напрямую, а через посредника имеет место сублизинг - вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

При передаче имущества в сублизинг право требования к продавцу переходит к лизингополучателю по договору сублизинга.

Лизинг с дополнительным привлечением средств - раздельный лизинг, или левэридж[2]. Обычно он используется при реализации дорогостоящих проектов. Суть этой разновидности лизинга состоит в том, что лизингодатель, выплачивая только часть своих средств при покупке оборудования, оставшуюся сумму берет в ссуду (до 70 - 80 %) у одного - двух (при простом варианте) или у нескольких (сложный вариант) кредиторов. При этом виде лизинга заемщик - лизингодатель не несет ответственности перед кредиторами за возврат суммы, которая погашается из суммы лизинговых платежей, произведенных лизингополучателем. Лизингодатель оформляет залог на имущество в пользу кредиторов до погашения займа. Основной риск здесь несут кредиторы.

Лизинг с последовательной заменой имущества, или револьверный лизинг, дает право лизингополучателю через определенный срок обменять арендуемое имущество на другой объект лизинга в том случае, когда по технологии необходимо использовать различное оборудование для производства определенного вида готовой продукции.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164 - ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)»
2. <https://dvs.rsl.ru/>
3. Абалакина Т.В. Управление кредитным риском коммерческого банка // Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015
© А.А. Абалакин, З.А. Глупова, 2015

УДК 336

А.И. Абдрашитова
Студент 2 курса гр. УУб - 141
Институт экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Г. Кемерово, Российская Федерация

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ

Инфляция в стране во все времена являлась одной из актуальных экономических тем для России. Не стало исключением и настоящее время. Поэтому я бы хотела рассмотреть, как изменялся уровень инфляции за последние 10 лет (с 2006 по 2015 год).

Для начала определим, что же такое инфляция и чем она так страшна. Инфляция – это общее повышение уровня цен на потребительские и производственные товары в результате обесценивания и снижения покупательной способности национальных денег. [1] То есть на одну и ту же сумму денег мы теперь можем купить меньше товаров или услуг, чем раньше. Инфляция вовсе не означает рост всех цен, так как цены могут периодически повышаться или понижаться на определенные товары и услуги. Инфляция – это длительный, устойчивый процесс. Уровень инфляции – одна из важнейших характеристик экономической и социально - политической жизни страны.

Для создания более полной картины отметим, что инфляция существует во всех странах.

Можно выделить ряд последствий инфляции:

- Снижение покупательской способности денежных средств.
- Падение спроса на товары (кроме товаров первой необходимости).
- Безработица (так как снижается производительность труда и закрываются некоторые производственные секторы).
- Сокращение долгосрочных инвестиций (так как деньги начинают оборачиваться быстрее).
- Сокращение кредитования.
- Увеличение доли продукции иностранного производства (так как товары отечественного производства становятся менее конкурентоспособными из-за уменьшения объемов или прекращения их выпуска).

Вспользуемся усредненными статистическими данными об инфляции в России за данный период и по месяцам. Уровень месячной инфляции рассчитывается за период от первого до последнего числа месяца. Это наиболее понятный и распространенный способ представления месячной инфляции (см. табл.1). [2]

Таблица 1

Уровень инфляции по месяцам

год	январь	фев	мар	апр	май	июнь	июль	авг	сен	окт	ноя	дек	всего
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74			11,21
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	- 0,01	- 0,24	- 0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	- 0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9,00

Исходя из данных таблицы и зная, какие экономические изменения происходили в тот или иной период времени, можно сказать, что уровень инфляции постоянно колеблется.

Так, начиная с конца 2007 – начала 2008 годов, когда в стране начинались кризисные явления, естественно, уровень инфляции начал расти, и разница между 2006 и 2007 годом за 12 месяцев составила 2,89, и далее в 2008 по сравнению с 2007 годом уровень инфляции увеличился еще на 1,41.

Затем уровень инфляции пошел на снижение, так как в России в 2009 - 2013 годах не было никаких экономических потрясений, экономика страны была сравнительно стабильна. Даже более того, в сентябре 2009 года, а также с июля по сентябрь 2011 года, уровень инфляции уходит в минус, то есть наступает дефляция. Дефляция – это повышение покупательной способности местной валюты, что проявляется в снижении индекса цен; это процесс, противоположный инфляции.[3]

Затем, в 2014 году начинается вновь рост уровня инфляции, который продолжается и по настоящее время. Все это так же объясняется ухудшением экономического и внешнеполитического положения нашей страны.

Периодические скачки в уровне инфляции – это закономерное явление в развитии экономики любой страны, так как рыночная экономика имеет циклический характер развития. Более того, умеренная инфляция частично полезна для экономики страны. Рост денежной массы приносит такие положительные явления, как повышение деловой активности, увеличение объемов производства продукции, ускорение процесса инвестирования.

Таким образом, процесс инфляция имеет огромное влияние на развитие рыночной экономики государства. Политика страны должна быть направлена на принятие своевременных и точных мер для выхода из кризисных ситуаций.

Список использованной литературы:

1. Энциклопедия инвестора. Инфляция. <http://investments.academic.ru/1011/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F>
2. СтатБюро. Таблицы месячной и годовой инфляции в России. <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation-tables>
3. Википедия. Дефляция. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F_%28%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%29

© А.И. Абдрашитова, 2015

УДК 657

Э.М. Абеева, студентка 4 курса
Научный руководитель: Е.В.Медведева, к.э.н., доцент
Поволжский государственный университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

"ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ КУРСОВЫХ РАЗНИЦ НА УСЛОВИЯХ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ОПЛАТЫ"

Многие промышленные предприятия, осуществляя внешнеэкономическую деятельность, ведут расчеты с зарубежными партнерами в иностранной валюте. Естественно, что валютный курс на дату перечисления денежных средств и дату перехода

права собственности на реализуемые (получаемые) товары, работы, услуги не одинаков. [3, 115]

Часто возникают ситуации, как учитывать в бухгалтерском и налоговом учете курсовую разницу? Особенно актуален этот вопрос в случае, если внешнеэкономический контракт заключен на условиях предварительной оплаты (далее - предоплаты).

Порядок расчета и учета курсовых разниц установлен нормами Положения по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" (ПБУ 3 / 2006), утвержденного Приказом Минфина России от 27 ноября 2006 г. N 154н (далее - ПБУ 3 / 2006).

В соответствии с п. 7 ПБУ 3 / 2006 не производится пересчет сумм полученных и выданных средств авансов, предоплаты, задатков. То есть дебетовый остаток на счете 60 субсчет "Авансы выданные" и кредитовый остаток на счете 62 субсчет "Авансы полученные" пересчету не подлежат и принимаются в оценке в рублях по курсу, действующему на дату совершения операции в иностранной валюте. [4, 36].

Авансы и расходы, оплаченные организацией в предварительном порядке либо в счет оплаты которых организация перечислила аванс или задаток, признаются в бухгалтерском учете в оценке в рублях по курсу, действующему на дату перечисления средств выданного аванса, задатка, предоплаты и дальнейшему пересчету в связи с изменением курса не подлежат. Средства выданных авансов, предоплаты, задатков после принятия их к бухгалтерскому учету с изменением курса не пересчитываются.

В налоговом учете понятие "курсовая разница" учитывается в составе внереализационных доходов и внереализационных расходов. В составе внереализационных доходов признаются доходы в виде положительной курсовой разницы, возникающей: при дооценке валютных ценностей (кроме ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте) и требований в иностранной валюте, проведенной в связи с изменением официального курса иностранной валюты к рублю, установленного ЦБ РФ; при уценке валютных обязательств, проводимой по той же причине. Соответственно, в составе внереализационных расходов учитывается отрицательная курсовая разница, возникающая при уценке валютных ценностей (кроме ценных бумаг) и требований в валюте либо при дооценке валютных обязательств. [1, 21 - 27]

Как положительные, так и отрицательные курсовые разницы отражаются в регистрах налогового учета на дату перехода права собственности на иностранную валюту, а также на последний день месяца.

Рассмотрим ситуацию, как признаются доходы организации при получении аванса. Доходы организации при условии получения аванса, предоплаты признаются в бухгалтерском учете в оценке в рублях по курсу, действующему на дату пересчета в рубль средств полученного аванса, в части, приходящейся на аванс. Далее пересчет сумм полученных авансов после принятия их к бухгалтерскому учету с изменением курса не производится.

В налоговом учете доходы, выраженные в иностранной валюте, для целей налогообложения пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному ЦБ РФ на дату признания соответствующего дохода.

Обязательства и требования, выраженные в иностранной валюте, имущество, выраженное в виде валютных ценностей, пересчитываются в рубли по официальному

курсу, установленному ЦБ РФ на дату перехода права собственности по операциям, прекращения (выполнения) обязательства и требования и на последнее число отчетного (налогового) периода в зависимости от того, что произошло раньше.

Рассмотрим некоторые вопросы учета валютных ценных бумаг. К валютным ценностям относятся ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте. Внутренние ценные бумаги включают в себя: 1) эмиссионные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ и выпуск которых зарегистрирован в РФ; 2) иные ценные бумаги, удостоверяющие право на получение валюты РФ, выпущенные на территории РФ. Остальные бумаги относятся к внешним ценным бумагам. В частности, внешними ценными бумагами являются акции и облигации, векселя, удостоверяющие право на получение иностранной валюты, ценные бумаги, выпуск которых зарегистрирован в иностранном государстве. [2, 490]

В п. 7 ПБУ 3 / 2006 пересчету подлежит стоимость, выраженная в иностранной валюте, всех ценных бумаг, за исключением акций. Во - первых, долгосрочные ценные бумаги, номинированные в валюте, отражаются в бухгалтерском учете в рублях по курсу, действующему на отчетную дату. Во - вторых, остатки на отчетную дату всех ценных бумаг, номинированных в валюте, подлежат переоценке в бухгалтерском учете по курсу ЦБ РФ на последний день отчетного месяца с отражением в составе прочих доходов или расходов курсовых разниц. В налоговом учете разница между официальным и коммерческим курсом покупки (продажи) валют в налоговом учете включается в состав внереализационных доходов или внереализационных расходов, в зависимости от того какая разница возникла: положительная или отрицательная.

Разница от переоценки имущества в виде валютных ценностей и задолженности в валюте возникает и учитывается в налоговом учете в зависимости от метода, применяемого организацией: начисление или кассовый.

При методе начисления указанные внереализационные доходы и расходы отражают на дату перехода права собственности на иностранную валюту. Если организация применяет этот метод, то полученную валюту и задолженность перед покупателем (поставщиком) в валюте нужно пересчитать в рубли по курсу ЦБ РФ на наиболее раннюю из дат: дату совершения операции в иностранной валюте; на последнее число отчетного (налогового) периода.

При кассовом методе положительную (отрицательную) разницу отражают на дату поступления средств на счет организации.

Датой признания внереализационных доходов и расходов в виде курсовых разниц является наиболее ранняя из следующих дат: дата совершения операции в иностранной валюте; последний день текущего месяца отчетного (налогового) периода, в котором произведена переоценка.

Таким образом, при осуществлении внешнеэкономической деятельности в бухгалтерском учете курсовые разницы отражаются в составе прочих доходах или расходах, в налоговом учете – в составе внереализационных доходов (расходов) в периоде их возникновения.

Список использованной литературы:

1. Вещунова Н.Л., Кочинев Ю.Ю. Учет курсовых и суммовых разниц при предоплате [Текст] / Н.Л. Вещунова // Бухгалтерский учет. – 2008. - № 18. – С. 21 - 27.

2. Медведева Е.В. Современные подходы к формированию и развитию стратегии управления на предприятиях сферы услуг [Текст] / Е.В. Медведева // Научное обозрение. – 2012. - № 2. – С. 488 - 498.

3. Медведева Е.В. Инновационная компонента системы управления предприятием сферы услуг [Текст] / Е.В. Медведева // Вестник СамГУПС. – 2010. - № 4. – С. 114 - 117

4. Медведева Е.В. Исправление ошибок в бухгалтерском учете в соответствии с действующим законодательством [Текст] / Е.В. Медведева // Приволжский научный вестник. – 2011. № 2 (2) С. 35 - 37.

© Э.М. Абеева, 2015

УДК 339

Г. О. Авеева

магистрант 1 курса

Общеэкономического факультета

РЭУ им Г. В. Плеханова

Научный руководитель: Л. В. Горянинова

к. э. н. доцент кафедры «Истории экономической науки»

РЭУ им Г. В. Плеханова

ОГРАНИЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РОССИИ ИЗ - ЗА ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

Эмбарго – это международный или государственный запрет на перемещение товаров по определённой территории, препятствование торговле с каким - либо государством. Эмбарго используют в качестве санкции в таможенном и международном праве.

Российское продовольственное эмбарго является запретом ввоза в РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, государства происхождения которых вводило экономические санкции относительно российских физических и юридических лиц в 2014 - м г. Запрет был введён указом президента РФ от 6 августа «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» . [5]

Конкретный перечень товаров, в отношении которых вводятся ограничения, определило правительство РФ. В список входят мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. Суммарный годовой объём импорта, попавшего под санкции, оценивается в 9 миллиардов долларов США. Согласно исследованиям РБК на третий квартал 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года импорт в Россию молочных и мясных товаров упал на 26 %, рыбных на 48 %.

После того как Евросоюз продлил 22 июня 2015 года санкции против России на полгода, 25 июня постановлением правительства РФ эмбарго продлено на год, до 6 августа 2016 года. Список запрещённых продуктов в основном не претерпел изменений. В связи с декларированным импортзамещением, из эмбарго исключены мальки и семена для посева, ужесточён контроль над импортом безлактозной молочной продукции. Подобная

продукция будет ввозиться только при специальной регистрации. Эта мера связана с сообщениями о попытках ввоза под видом безлактозных продуктов сыров, которые фактически не являлись таковыми.

29 июля 2015 года Владимир Путин подписал указ, предписывающий с 6 августа 2015 года уничтожать на границе продукты, попавшие под эмбарго.

Для России введение эмбарго обернулось несколькими серьезными последствиями. По итогам прошедшего года уже можно подвести предварительные итоги действия антисанкций и их последствия как для России:

1.Повышение цен на продукты. Потребительские цены на все ключевые социально значимые товары выросли на двузначные величины. В мае 2015 г. средние потребительские цены на говядину выросли на 23% к маю 2014 г., на свинину – на 22%, на сыр – на 20%, на рыбу замороженную неразделанную – на 38%, на морковь – на 39%, на яблоки – на 37%, на крупы и бобы – на 49,2%. Примечательно, что цены на товары, которые не подпали под эмбарго, росли не меньшими темпами: цена на сахар выросла на 52,2%, на подсолнечное масло – на 23,7%, на макаронные изделия – на 21,6% [4].

Рассмотрим, как изменился импорт продуктов, попавших под российские «контрсанкции» в 2015 г. (за январь – сентябрь) по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. (рис.1 и рис.2).

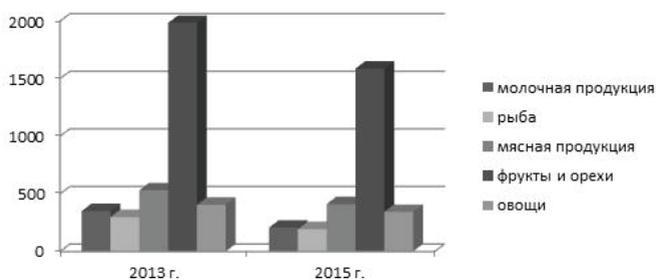


Рис.1. Изменение импорта продуктов в 2015 г., в тыс. Тонн

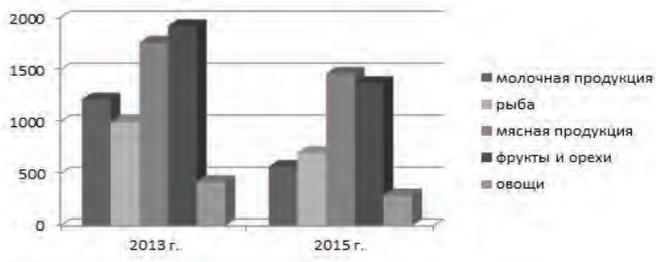


Рис.2. Изменение импорта продуктов в 2015 г., в млн \$

В результате действия контрсанкций поставки мяса в Россию существенно нарастили компании Латинской Америки, резко выросли поставки молока и молочной продукции из

Белоруссии, начались поставки швейцарских сыров. Фрукты и овощи из Евросоюза заменили товары из Сербии, Латинской Америки, Северной Африки, Турции, Китая. В разы увеличились поставки рыбы с Фарерских островов, из Туниса и Марокко.

Увеличили свои поставки российские сыроделы и овощеводы, стал шире ассортимент рыбы с Дальнего Востока.

2. Изменения в ассортименте.

Ожидается, что импортзамещение займёт 3 - 4 года, тогда как эмбарго, первоначально, анонсировано сроком на 1 год и было продлено ещё на 1 год. 10 августа руководитель Межрегионального профсоюза предпринимателей Владлен Максимов сообщил, что в магазинах Москвы уже начала появляться контрабанда, запрещённые продукты будут пытаться доставить через Белоруссию и Казахстан. Однако ситуация даёт новым поставщикам шанс пробиться на прилавок. Так как эмбарго было введено без переходного периода и вступило в силу немедленно, на границе застряли сотни тысяч тонн продуктов. [3]

3. Макроэкономические эффекты.

Запрет на импорт продовольствия, введённый в августе 2014 года, привел к росту цен на продовольствие. К началу 2015 года продовольственная инфляция достигла 23,3%, увеличив и без того высокое инфляционное давление, обусловленное обесценением российского рубля.

Введение международных санкций со стороны ведущих стран мира в отношении России привело к сокращению объемов внешней торговли РФ. Так, за первое полугодие 2014 г. существенно сократились объемы как экспорта, так и импорта по всем группам товаров. Так, за период с 2011 по 2013 гг. среднемесячный объем экспорта товаров из РФ составил 43,6 млрд. USD, а по итогам 7 месяцев 2014 г. данный показатель снизился до 40,8 млрд. USD, что на 6,4% меньше. Импорт товаров в РФ также характеризуется сокращением с 26,1 млрд. USD в месяц, в среднем за 2011 - 2013 гг., до 23,3 млрд. USD в месяц, в среднем за 7 месяцев 2014 г. (- 10,5%).

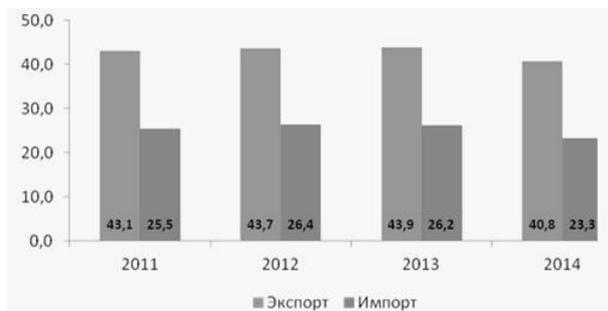


Рис.3. Среднемесячный объем внешней торговли РФ, млрд. дол.

Также необходимо отметить, что среднемесячные объемы экспорта и импорта в 2014 г. сократились на 23% и 22% соответственно, в сравнении с показателями 2013 г. Товарооборот между указанными странами сокращается, даже несмотря на огромные усилия по интеграции РФ со странами Таможенного союза [6].

Трудности импортозамещения продовольствия отечественным производителем связаны с зависимостью сельскохозяйственных культур от импортного биоматериала, дефицитом современных овоще - и фруктохранилищ, отсутствие соответствующих технологий, способствующих их длительному хранению продуктов. Немаловажную роль играют проблемы финансирования и кредитования.

Таким образом, эмбарго лишь усилило ранее сложившиеся ценовые тенденции на рынках мяса и рыбы. В свою очередь, рост цен на молочную продукцию и яблоки стал непосредственным результатом сокращения поставок импортной продукции и снижения конкуренции на российских рынках.

Введение ответных контрсанкций со стороны России привело к существенному росту цен на внутреннем рынке, усилившемуся впоследствии в связи с девальвацией российской национальной валюты, введение эмбарго создало возможность для импортозамещения со стороны отечественных производителей, однако потенциал импортозамещения в краткосрочной перспективе оказался далеко не в полной мере реализован.

Список использованной литературы

1. Экономическая теория: учебник для бакалавров / под общ. ред. В.Ф. Максимовой. - М.: Юрайт, 2014. - 580 с.
2. Бушенева Ю.И. Торговое эмбарго как инструмент государственного внешнеэкономического и внешнеполитического регулирования // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. Серия Экономика. – 2015. – №3. – 17 - 28 с.
3. Реакция Запада на российское эмбарго: производители продуктов понесут убытки, но больше всего пострадает РФ / Электронный ресурс / [Режим доступа]: <http://www.newsru.com/world/07aug2014/reaction.html>
4. К чему привело российское эмбарго // Эксперт, 2015. - № 10. – с.31
5. Указ о применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации / Электронный ресурс / [Режим доступа]: <http://kremlin.ru/events/president/news/46404>
6. Продовольственное эмбарго: импортозамещение и изменение структуры внешней торговли / Электронный ресурс / [Режим доступа]: / <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6007.pdf>
7. <http://globus-ved.ru> – данные таможенной статистики РФ

© Г.О. Авеева, 2015

УДК 33

Е.А. Аношин, И.А. Киселёв, С.А. Мельников

Студенты I курса

Факультет Экономики и Менеджмента

Муромский институт (филиал)

«Владимирский государственный университет

имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

РЕЛИГИОЗНЫЙ И ПАЛОМНИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ В РОССИИ

В последнее время в России начал развиваться религиозный туризм. Под религиозным туризмом понимается знакомство с историей святых мест, жизнью и бытом святых, а так

же с церковным искусством. У него есть своя разновидность: паломнический туризм, который подразумевает собой путешествие к святым местам. Паломнический туризм зародил свои корни ещё в древности. Некоторые учёные считают, что паломничество в России появилось в правление княгини Ольги (945 - 962). Именно она в свои годы жизни первая приняла крещение в Царьграде. Позднее, людей, приходившие к монастырю на поклонение к святым, называли "калики перехожие", ещё позднее "богомолами".

Паломнические туры продолжают своё движение и сегодня, сохраняя свои традиции. Паломничество значительно отличается от других видов туризма тем, что целью его является посещение святых мест. Мотивом всего этого стала религия. В 2003 году Межрелигиозный совет России предложил разграничить понятия «паломничество» и «туризм» на правовом уровне, в связи с тем, что туризм подразумевает собой посещение культурно - исторических мест, паломничество определяется посещением святых мест.

С каждым годом, в целом, более 200 млн. человек принимают участие в религиозном туризме, становясь своего рода паломниками. Благодаря техническому прогрессу и современным технологиям, религиозный туризм и туризм в целом продолжает развиваться и иметь большое значение для людей. В отличие от советского времени, в современной России происходит интенсивное становление интереса к религиозной культуре. Объектами религиозного познания и поклонения для людей становятся церкви, монастыри, святые места и другие религиозные объекты с целью укрепления веры, поклонения или духовного очищения.

Самыми активными зонами паломничества являются Центр России и Северо - Запад, а так же золотое кольцо России, которое известно своими древнерусскими городами. Организацией таких туров занимаются туристические фирмы, которые специализируются на индивидуальном и групповом туризме, предоставляя туристам такие услуги, как размещение, питание, экскурсионный маршрут и т.п. в сфере туристской индустрии. Паломничество в России распространено среди последователей религий православия, ислама, буддизма и т.д.

Слабое развитие инфраструктуры, отсутствие общего контакта между туристическими фирмами и религиозными организациями, недостаток квалифицированных кадров - всё это не даёт России максимально развивать религиозный вид туризма.

Таким образом паломнический и религиозный туризм России развивается, но далеко не на должном уровне. Нужно развивать тот огромный потенциал заложенный в нашей стране, ведь при развитии такого вида туризма можно решить много важных задач, например: повышение международного культурного статуса страны, увеличение потоков туристов и паломников, становление духовно - культурных возможностей, реабилитация памятников истории и культуры.

Список используемой литературы:

1. Сенин В.С., Организация международного туризма. М.: Финансы и статистика, 2003. 400 с.
2. Христов Т.Т Религиозный туризм; учебное пособие / Т. Т. Христов; - М.: Академия 2003.
3. Биржаков М.Б. Введение в туризм - М, 1999г.

© Е.А. Аношин, И.А. Киселёв, С.А. Мельников, 2015

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОТБОР И ВЛИЯНИЕ НА НЕГО АСИММЕТРИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Микроэкономическая теория утверждает, что если в экономике установилось общее равновесие, то оно Парето - эффективно, то есть никакие изменения в производстве и распределении не могут повысить благосостояние хотя бы одного субъекта без снижения благосостояния других. Однако, нарушение информационной симметрии может существенно повлиять на характер экономического равновесия. Затрудняя рациональное поведение, экономических субъектов и порождая дополнительные транзакционные издержки, асимметрия информации приводит к снижению общественного благосостояния и неэффективному функционированию рынков.

Большая или незначительная неполнота информации может повлиять на условия и особенности функционирования рынков, создавая дополнительные транзакционные издержки для экономических агентов. Наибольшее воздействие на рыночную активность оказывает особый тип неполной информации – асимметричная информация. Это ситуация, когда отдельные участники рынка имеют доступ к важной информации, которого не имеют остальные лица. Например, продавец товара знает о его качестве больше, чем покупатель, рабочие знают о своих навыках и способностях лучше предпринимателей и т.д.

Необходимо разделить несколько типов асимметричной информации, на основе конкретных примеров:

- первый тип, это когда продавец товара знает о нем больше, чем покупатель, примером может служить рынок подержанных автомобилей. На рынке подержанных автомобилей существует два типа подержанных машин — высокого и низкого качества. В случае симметричной информации существуют два рынка, для тех и других машин, и на каждом рынке своя цена.

Но в реальной жизни симметрия отсутствует. Продавец подержанного автомобиля имеет гораздо больше информации, о его качестве, чем покупатель. Покупатель будет полагать, что шансы купить, машину хорошего качества, равны 50%.

Отсутствие полной информации при покупке подержанного автомобиля повышает риск покупки и снижает ценность автомобиля. Из - за асимметричности информации низкокачественные товары вытесняют с рынка высококачественные. Происходит неблагоприятный отбор или отрицательная селекция, что является одним из последствий асимметричности информации;

- второй тип – когда покупатель товара знает больше, чем продавец, как например, на рынке страховых услуг или на рынке труда. Типичным примером неблагоприятного отбора является рынок страховых услуг. В этом случае, люди покупающие страховку, владеют большей информацией о своем общем состоянии здоровья, в результате возникает неблагоприятный отбор, причем даже в большей мере, чем в случае с подержанными автомобилями.

Страховые компании не могут отделить людей с высоким риском заболевания от людей с низким риском. Люди с худшим здоровьем будут чаще обращаться к услугам страховых компаний. В результате, цены на страховку повышаются и при росте страховых услуг здоровые люди перестанут страховаться и так до тех пор, пока на страховом рынке не останется лишь та категория лиц, которой необходимо страхование; таким образом, страховая деятельность становится невыгодной;

- третий тип развивается между «заказчиком – исполнителем», например, в предприятиях между менеджерами и собственниками акций компании.

Асимметрия информации, при её усилении, становится одной из главных проблем в экономике, мешающая выйти на общественно эффективные уровни затрат, объемов, качества.

Для снижения асимметрии информации, можно применять следующие способы:

- репутация – продавцы должны убедить покупателей в том, что их товары высококачественные. Для этого они должны предоставить покупателям такую информацию, чтобы они почувствовали разницу между товарами разного качества;

- стандартизация – покупатель заранее знает, что получит;

- рыночные сигналы – информация об экономическом благе, целенаправленно посылаемая его продавцом в адрес потенциального покупателя.

Применение вышеперечисленных способов, нейтрализующих асимметрию информации, будет снижать нарушения в рыночной экономике, и экономические субъекты смогут избежать иррациональности, ориентируясь на прозрачность и доступность в рыночных сделках.

Список использованной литературы:

1. Вирабова М.Р. Влияние асимметричной информации на равновесные характеристики кредитного рынка / М.Р. Вирабова, Л.А. Мургазова Л.А., Г.А. Асрян // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. № 3 (63). - 2014.

© К.А. Акоюн, М.А. Аракелян, 2015

УДК 338

А. В. Бабикова

К. э. н., доцент

кафедра экономики предприятия
Южный федеральный университет
Г. Таганрог, Российская федерация

Е. В. Конопелькина

студентка 4 курса

кафедра экономики предприятия
Южный федеральный университет
Г. Таганрог, Российская федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ

В сложившихся на сегодняшний день кризисных условиях функционирования предприятий одной из актуальных проблем является недостаток инвестиций. Финансовое

состояние является важным элементом стабильной и успешной деятельности предприятия, поэтому отсутствие финансирования отрицательно скажется на деятельности предприятия. Для укрепления конкурентоспособности предприятия должны разрабатывать эффективные стратегии основанные на детальной оценке финансового состояния предприятия. Анализ финансового состояния служит главным компонентом системы антикризисного управления, принятия стратегических решений в сфере инвестирования, а также оперативной финансовой работы. Проводя анализ финансового состояния предприятия можно обнаружить как сильные, так и слабые стороны предприятия. Эти данные необходимы для принятия результативных решений в сфере инвестирования на предприятии с помощью соотношения активов и пассивов баланса. [3] Решения, касающиеся инвестирования, как и любой другой вид деятельности, базируется на различных формализованных и неформализованных критериях. Одной из главных задач анализа финансового положения служит исследование индикаторов, характеризующих финансовую стабильность предприятия. Финансовая стабильность предприятия обусловлена степенью снабжения запасов и расходов собственными и привлеченными средствами, их соотношением и характеризуется совокупностью как абсолютных, так и относительных показателей. Именно, исходя из динамики объема заемного и собственного капитала на предприятии, можно сделать соответствующие выводы. [2] Если доля собственных средств в совокупном объеме имеет тенденцию к снижению, это указывает на рост уровня финансовой зависимости предприятия от привлеченных средств. Сбалансированная величина коэффициента соотношения собственного и заемного капитала находится в пределах от 0 до 0,7. Если он ниже, тогда финансовое состояние - неустойчиво, и, следовательно, у предприятия очень большой процент заемного капитала. Однако в этом случае норматив оборачиваемости дебиторской задолженности должен быть больше коэффициента оборота материальных активов, иначе это свидетельствует о неоперативном поступлении средств на предприятие. Собственные средства в свою очередь могут приумножиться за счет нераспределенной прибыли. Однако увеличение прибыли, конечно, повысит возможность создания фондов и запасов, но мы не должны забывать, что полностью заработанные на оборотном капитале средства, могут быть не совсем выгодными для предприятия. Соответственно, темп роста собственного капитала зависит от таких факторов, как: рентабельность оборота, мультипликатор, оборачиваемость капитала; а также от доли отчислений чистой прибыли к сумме чистой прибыли.[4] Равенство, когда темп роста активов равен доходности собственного капитала имеет место только в случае, если капитализация прибыли равна единице, то есть повторно инвестированный доход равен всему чистому доходу. Это означает, что предприятие в полном объеме инвестирует прибыль в свое развитие. Также, чтобы оценить структуру формирования капитала необходимо определить коэффициент самофинансирования - отношение повторно инвестированной прибыли и амортизации к внутренним и внешним источникам доходов. Чем выше значение данного показателя, тем рациональнее предприятие использует получаемую прибыль, инвестируя ее в собственный капитал. [1]

Привлекая заемные средства, предприятие содействует улучшению своего материального состояния лишь на некоторое время. Используя данные о просроченной кредиторской задолженности, можно сказать, использует ли предприятие средства по назначению и своевременно ли погашает задолженность. Для анализа эффективности использования

собственного и заемного капитала требуется определить несколько основных показателей доходности предприятия, например оценить валовую рентабельность инвестированного капитала. Кроме того, существует понятие ликвидности предприятия - способности субъекта хозяйствования в любой момент совершать необходимые расходы. Приемлемым значением коэффициента текущей ликвидности является диапазон от 1.5 до 2.5, в соответствии отрасли, в которой функционирует предприятие. Он показывает способность предприятия возместить текущие обязательства только благодаря оборотному капиталу. Чем данный коэффициент больше, тем выше платежеспособность предприятия. Значение меньше 1 свидетельствует о повышенном финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не может своевременно покрывать текущие счета. Коэффициент быстрой ликвидности показывает вероятность погашения текущих обязательств, если ситуация в будущем станет критической, учитывая, что у материальных запасов нет остаточной стоимости. Нормальное значение находится в диапазоне 0.7 - 1. Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует долю обязательств, которые могут быть покрыты абсолютно ликвидными активами. Его нормативное значение находится в пределах от 0,2 до 0,5, из чего следует, что предприятие не может вернуть обязательства только денежными средствами и реализованными ценными бумагами. [1] Одним из основных тенденций финансового улучшения служит поиск резервов внутри предприятия для повышения доходности производства и достижения устойчивой работы благодаря абсолютной эксплуатации производственных мощностей, улучшению качества и конкурентоспособности изготавливаемых товаров, уменьшению затрат, рациональное использование различных видов ресурсов, снижению убытков. Повышение платежеспособности можно достичь путем ускорения оборачиваемости активов предприятия. Она в основном обуславливается производственным циклом, сокращение которого позволяет активам становится высоколиквидными.

Таким образом, эффективность принятия решений по развитию предприятия зависит от качественно проведенного финансового анализа. Проблема совершенствования состояния предприятия для принятия эффективных решений по инвестированию и управлению его конкурентоспособными возможностями остается актуальной и в настоящее время. Правильно подобранные из всего многообразия методик анализа позволят получить адекватную оценку, как текущего состояния предприятия, так и определить перспективные направления его развития.

Список используемой литературы:

1. Кондратьева Е.А. Анализ финансового состояния компании как основа управления бизнесом [Электронный ресурс] / Е. А. Кондратьева. - Электрон. текстовые дан. - 2013. - Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=757>, свободный.
2. Лобанова К. В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс] / К. В. Лобанова. – Электрон. текстовые дан. - 2013. - Режим доступа: <http://jurnal.org/articles/2013/ekon98.html>, свободный.
3. Фарушкина Ю. М. Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность организации [Текст] / Ю. М. Фарушкина // Молодой ученый. - 2014. - №7. - С. 421 - 423.

4. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа [Текст] / А.Д. Шеремет. – Москва: Инфра - М, 2011.

© А.В. Бабикова, Е.В. Конопелькина 2015

УДК 338.14

Н.А. Бажина, студентка 1 курса, Факультет менеджмента
Санкт - Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ИНФЛЯЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В современном мире существует множество препятствий для развития экономики. Однако одна из самых актуальных проблем является инфляция. Есть множество определений этому явлению, в пример можно привести самое короткое и понятное из них. Инфляция - повышение уровня цен на товары и услуги. То есть в случае инфляции потребитель с течением времени будет затрачивать всё больше денег на один и тот же товар или услугу. Таким образом, деньги обесцениваются, иначе говоря, теряют свою былую стоимость. А это означает, что их покупательная способность снизилась.

Часто инфляцию путают со скачком цен, однако у них достаточно большое различие. В первом случае в отличие от второго это длительный и устойчивый процесс.

Инфляция влияет не только на экономическое состояние страны, но и на людей, проживающих там. И это явление действительно затрагивает каждого из нас, ведь ежедневно люди нуждаются в удовлетворении ряда своих потребностей и все из них так или иначе связаны с деньгами. Кроме того, проблема не только в растущих ценах на товары и услуги, но и в сокращении самих доходов людей.

Если говорить о нашей стране, то в 2014 году уровень инфляции резко скакнул до 11,4% , и это было неожиданно для людей, ведь в начале того года прогнозировалось всего 4,5%. Однако специалисты специально предоставили наименьшее значение, чтобы спрос сильно не увеличивался. В 2015 году ситуация немного улучшилась и на данный момент уровень инфляции составляет 11,2%.

Так почему же может возникнуть инфляция? Причин существует множество и в зависимости них бывают внешние и внутренние.

Внешние причины, по большей части, связаны с импортом товаров из других государств. Например:

1. Интернационализация связей. То есть инфляция других стран оказывает влияние на данную страну вследствие повышения цен на импортируемые товары.

2. Мировые кризисы. При этом идет рост цен на сырье и топливно - энергетические ресурсы, а это один из главных сподвижников инфляции.

Внутренние причины индивидуальны для каждой страны, так как зависят от состояния ее экономики. Однако можно выделить наиболее общие из причин:

1. Ожидание инфляции. В этом случае народ, зная о повышении цен, начинает скупать товары. За счет этого резко растет спрос, что провоцирует инфляцию.

2. Нестабильная ситуация в политике государства
3. Дефицит бюджета, как следствие не соотношение расходов и доходов государства.
4. Большие расходы в военной сфере.
5. Монополия в отраслях.
6. Нарушения в структуре экономики.

Главной целью государства в этом случае является проведение эффективной антиинфляционной политики, которая подразумевает денежные реформы (преобразование системы, при которой улучшится денежное обращение) и контроль инфляции. Этого можно достичь с помощью дефляционной политики и политики доходов.

Дефляционная политика - ограничение денежного спроса через денежно - кредитные и налоговые механизмы.

Политика доходов - воздействие на личные денежные доходы, а также на цены товаров и услуг.

Таким образом, можно сказать, что в нашей стране все еще держится высокий уровень инфляции, и эта проблема требует, на мой взгляд, большего внимания со стороны государства, ведь это серьезно сказывается не только на экономическом состоянии страны, но и на жизнь самого народа.

Список использованной литературы:

1. Жулина Е. Г. Экономика труда / Е. Г. Жулина. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.
2. Инфляция: [Электронный ресурс] / URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Инфляция>
3. Таблица инфляции в Российской Федерации: [Электронный ресурс] / URL: http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.aspx

© Н.А.Бажина,2015

УДК 336

И.В.Балашова к.э.н., доцент

А.В.Липкина к.э.н., доцент

Е.С.Балашова студентка

Майкопский государственный технологический университет

г. Майкоп, Республика Адыгея

ИННОВАЦИОННАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АДАПТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Термин «реструктуризация» в переводе с английского означает –перестройка структуры. В свою очередь латинское понятие структура означает – упорядоченное состояние, расположение, строение. В связи с этим большинство существующих определений реструктуризация хозяйственных систем (предприятий, объединений, кластеров, отраслей, хозяйственных комплексов) предполагает изменение их структуры, то есть порядка – композиции расположения ее элементов, а также пропорций между ними под влиянием факторов внешней или внутренней среды. Основной причиной реструктуризации

хозяйственных систем, как правило, является низкая экономическая эффективность их деятельности, которая выражается в неудовлетворительных финансовых показателях, низкой конкурентоспособности, недостаточность капитализации и неустойчивости роста, поэтому традиционно при ее проведении преследуют следующие цели: повышение технической, технологической, экологической и экономической эффективности с последующим увеличением ее капитализации.

Существует множество определений понятия реструктуризации, которые разнятся между собой в зависимости от целей, от периода реализации (стратегическая и оперативная реструктуризация), в зависимости от объекта реструктуризация производства, активов, финансовая реструктуризация и реорганизация.

В связи с возрастанием скорости хода научно - технического прогресса, который характеризуется, прежде всего, временем между изобретением нового технологического сценария и практической его реализации, в определениях понятий реструктуризация стала подчеркиваться роль их инновационной ориентированности.

Нам хотелось бы подчеркнуть роль и место реструктуризации, как инструмента механизма адаптации хозяйственной системы к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды организации. Исходя из этого, определение инновационно - ориентированной реструктуризации необходимо трактовать, как инструмент механизма хозяйственной адаптации производственно - экономической системы, заключающийся или включающий в себя комплекс инновационных решений и методов повышения технической, технологической, экологической и социальной эффективности, а также капитализации компании.

С переходом к постиндустриальной экономике, характеризующейся, прежде всего, превращением научно - технического развития в важнейший фактор роста экономики и основную детерминанту ее экономической эффективности, понятия «инновация», «инновационная деятельность», инновационная политика», «инновационно - ориентированная реструктуризация», «инновационный процесс» и т.д. приобрели самостоятельное значение и все чаще стали употребляться в научном обороте.

Освоение инноваций, как подчеркивает большинство авторов, происходит неравномерно в соответствии с циклами различной длительности [1]. Отмечено, что они получают ускоренное развитие в конце фазы депрессии, что в свою очередь приводит к оживлению экономики и инновационному обновлению основного капитала. Рыночная экономика побуждает и стимулирует предпринимателей к инновациям. Те, кто не делает этого, постепенно теряют свою конкурентоспособность. Преодоление последствий экономического кризиса, в который попала мировая экономика в последние годы, большинство авторов отмечает, что для выхода из него и использование всех возможностей роста основным путем является совершенствование структуры всего хозяйственного комплекса страны. При этом не следует забывать, что научно - технические и инвестиционные факторы являются не единственными, которые определяют успех структурной политики.

Экономические кризисы, это как правило в большинстве своем структурные кризисы, то есть кризисы, причиной которых является не соответствие платежеспособного спроса затратам и ценам на продукцию, которые, в свою очередь, определяются неэффективной структурой производства.

Проблема структурных реформ предполагает не только расширение и модернизацию одних отраслей, оказавшихся на острие научно - технического прогресса и доказавших свою эффективность на новом этапе, но и сворачивание и сокращение других, которые предполагает также целый ряд изменений в кадровой политике, производственной и социальной инфраструктуре, что, в свою очередь, также потребует немалых затрат, а иногда и капиталовложений. К сожалению, данный аспект не всегда учитывается при финансировании программ реструктуризации.

Накопление основного капитала опосредованно системой распределительных отношений и долей валовых сбережений, направляемых на эти цели. Таким образом, инновации являются базовыми составляющими – ядром технологического уклада необходимо превращение научно - технического развития в важнейший фактор роста экономики, в основную детерминанту ее экономической эффективности.

Список использованной литературы:

1. Балашова И.В., Липкина А.В., Балашова Е.С. Основные детерминанты роста экономики. Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (04 ноября 2015 г., г. Стерлитамак). / в 2 ч. Ч.1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. - с. 111 - 113.

© И.В. Балашова, А.В. Липкина, Е.С. Балашова, 2015

УДК 331

И.О.Барбашина

Институт экономики, 3 курс

Поволжский государственный университет сервиса

Научный руководитель: В.С.Юрина

к.э.н., доцент кафедры "Бухгалтерский учет анализ и аудит"

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация

ПРАВОВОЙ СТАТУС БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ, ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье рассмотрен такой экономический субъект как бухгалтерская служба. Правовой статус бухгалтерской службы определяется действующим законодательством, масштабами и структурой управления организации. Организация бухгалтерской службы включает в себя определение: функций главного бухгалтера, места бухгалтерии в системе управления предприятием, порядка взаимодействия этой службы на бухгалтерский учет предприятия, задачи бухгалтерского учета.

Ключевые слова: главный бухгалтер, бухгалтерская служба, правовой статус, бухгалтерия, бухгалтерский учет, управление организацией.

Правовой статус главного бухгалтера определен в ТК РФ: главный бухгалтер наряду с руководителем и его заместителем выделен как работник, обладающий особым правовым статусом в трудовом процессе. [1] С главным бухгалтером работодатель вправе заключить срочный трудовой договор сроком до пяти лет. При смене собственника договор с главным бухгалтером может быть расторгнут.

Ответственность за организацию бухгалтерского дела несет руководитель, но крайне редко ведет бухгалтерский учет сам. Во всех случаях организации бухгалтерской службы руководитель должен создать необходимые условия для правильного ведения бухгалтерского учета, обеспечить выполнение всеми структурными подразделениями и работниками организации требований главного бухгалтера по вопросам оформления и представления для учета необходимых документов и сведений.

Бухгалтерская служба - структурная единица организации, выполняющая функции сбора, обработки и группировки информации в форме сводных бухгалтерских документов, внесения записей на счета бухгалтерского учета. [3]

Функции, выполняемые бухгалтерскими службами, прямо вытекают из задач бухгалтерского учета, определяемых ФЗ «О бухгалтерском учете» [2]:

1. Ведение бухгалтерского учета производится в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.

2. Организация документооборота и обмена данными бухгалтерского учета и отчетности необходима внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ.

3. Оперативный и систематический анализ данных бухгалтерского учета и отчетности, выполняемый с целью выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Бухгалтерия является самостоятельной структурной единицей организации. Взаимодействие бухгалтерии с другими структурными подразделениями организации определяется движением документов в соответствии с утвержденным графиком документооборота.

Главный бухгалтер обеспечивает контроль за движением активов и выполнением обязательств. Прием и сдача дел при назначении на должность и освобождении от должности главного бухгалтера оформляются актом. В случае возникновения разногласий между руководителем организации и главным бухгалтером по вопросам совершения хозяйственных операций, документы по ним должны быть приняты к исполнению главным бухгалтером по письменному распоряжению руководителя этой организации.

В современных условиях сложились три основных типа организации структуры бухгалтерской службы: линейная (иерархическая), вертикальная (линейно - штабная) и функциональная (комбинированная). При использовании любого типа организационной структуры бухгалтерии, только хорошо налаженные взаимоотношения с другими службами и подразделениями дают возможность получать необходимую информацию для управления и обеспечения контроля за хозяйственно - финансовой деятельностью организации.

Система управления организацией включает в себя совокупность всех служб организации, всех подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование. [4]

Под структурой управления организацией понимается упорядоченная совокупность специализированных функциональных служб и производственных подразделений, взаимосвязанных в процессе выработки, принятия и реализации управленческих решений. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс: движение потоков информации, принятие управленческих решений, в котором участвует весь персонал. Структура необходима для того, чтобы все протекающие в организации процессы осуществлялись своевременно и качественно.

Элементами структуры управления могут быть как отдельные работники, так и службы, в которых заняты специалисты, выполняющие свои функциональные обязанности. Отношения между элементами структуры управления поддерживаются благодаря связям, которые подразделяют на вертикальные и горизонтальные (линейные и функциональные).

Под бухгалтерской службой понимается структурная единица организации, выполняющая функции сбора, обработки и группировки информации в виде сводных бухгалтерских документов, внесения записей на счета бухгалтерского учета. Структура бухгалтерской службы зависит от вида деятельности, размеров организации и т. д.

Бухгалтерская служба является наиболее организованной частью информационного обеспечения управленческих решений. Это единственный источник поставки документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, хозяйственных процессах и результатах деятельности, долговых обязательствах, расчетах и претензиях. Для любой организации бухгалтерская служба - это контролирующий орган, ведущий бухгалтерский учет в соответствии с действующей правовой и законодательной базой, позволяющий совершенствовать структуру управления.

Список используемой литературы:

1. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 05.10.2015)
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402 - ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»
3. Полковский А.Л. Бухгалтерское дело: Учебник. - М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. – 153 с.
4. Бурнаева А.И., Лазарева А.М., Юрина В.С. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РФ Научные труды SWorld. 2011. Т. 14. № 1. С. 83 - 85.

© Барбашина И. О., Юрина В. С. 2015

УДК 657

А.Н. Богданова, А.Н. Силантьева, Студентки 4 курса
Научный руководитель: Е.В. Медведева, к.э.н., доцент
Поволжский государственный университет сервиса (ПВГУС),
г. Тольятти, Российская Федерация

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО ПОКУПКЕ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ

Организация может вести деятельность, связанную с использованием иностранной валюты, двумя способами. Она может совершать сделки в иностранной валюте или

осуществлять зарубежную деятельность. Наряду с этим в своей бухгалтерской (финансовой) отчетности организация может представлять данные в иностранной валюте. Основные вопросы заключаются в том, какой обменный курс (курсы) использовать и каким образом отражать в бухгалтерской (финансовой) отчетности последствия изменений обменных курсов. В соответствии с ч. 1 ст. 11 Федерального закона № 173 - ФЗ от 10.12.2003 "О валютном регулировании и валютном контроле" купля - продажа иностранной валюты юридическими лицами в РФ производится в безналичном порядке через их счета в уполномоченных банках.

Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных процессов ведется организацией в валюте РФ - рублях. Записи в бухгалтерском учете по валютным счетам организации, а также по операциям в иностранной валюте производятся в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранной валюты по курсу ЦБ РФ, действующему на дату совершения операции. Одновременно указанные записи производятся в валюте расчетов и платежей, то есть в иностранной валюте (п. п. 4 - 6, 20 ПБУ 3 / 2006).

Учёт иностранной валюты ведут на счёте 52 "Валютные счета". К счёту 52 "Валютные счета" могут быть открыты субсчета первого порядка:

- 52 - 1 "Валютные счета внутри страны";

- 52 - 2 "Валютные счета за рубежом".

К субсчету 52 - 1 открывают обычно два субсчета второго порядка:

- 52 - 1 - 1 "Транзитные валютные счета";

- 52 - 1 - 2 "Текущие валютные счета".

Аналитический учет по счету 52 "Валютные счета" ведется по каждому счету, открытому для хранения денежных средств в иностранной валюте. Количество текущих валютных счетов и уполномоченных банков не ограничено при соблюдении единственного требования: каждому текущему валютному счету, открываемому по любому виду валют, должен соответствовать транзитный валютный счет. [3, с. 123]

Приобретенная иностранная валюта должна зачисляться на текущие валютные счета организации. Текущий валютный счет - это счет расчетов организации - владельца счета с подотчетными лицами (сотрудниками организации) по заграничным командировкам и разными кредиторами. С текущего валютного счета организация - резидент в соответствии с установленным Федеральным законом № 173 - ФЗ порядком осуществляет расчеты с иностранными поставщиками, посредниками по импорту, работодателями по возврату кредитов и займов, продает иностранную валюту.

Денежные средства на валютном счете подлежат пересчету в рубли на дату совершения операций по этому счету, а также на последний день каждого отчетного месяца (отчетную дату). Поэтому при отражении операций по покупке валюты у организации могут возникать как положительные, так и отрицательные курсовые разницы, учитываемые в составе прочих доходов и расходов на счете 91 "Прочие доходы и расходы".

Комиссионное вознаграждение уполномоченного банка учитывается в составе прочих расходов организации на дату осуществления операции, указанную в отчете банка о покупке валюты. Обычно такой датой является день удержания банком вознаграждения (п. п. 11, 18 ПБУ 10 / 99).

Приобретение иностранной валюты отражается в бухгалтерском учете организации с использованием счета 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", к которому рекомендуется открыть субсчет "Расчеты с уполномоченным банком по покупке валюты".

В дебет этого субсчета списывается сумма, направленная на приобретение валюты (в корреспонденции со счетом 51 "Расчетные счета"), а по кредиту отражается сумма, истраченная на приобретение валюты, в корреспонденции с дебетом счета 52 "Валютные счета" при условии, что день покупки валюты на межбанковской валютной бирже совпадает с днем ее зачисления на текущий валютный счет. [2, с. 73]

Практика показывает, что бухгалтерский учет операций по покупке иностранной валюты представляет сложность по нескольким проблемам:

1) в нормативных актах отсутствуют конкретные указания о порядке отражения на бухгалтерских счетах и в регистрах учета валютных операций в двух стоимостных оценках - в иностранной валюте и национальной валюте;

2) зачастую день покупки и день зачисления иностранной валюты на текущий валютный счет не совпадают;

3) не разработана единая (унифицированная) форма бухгалтерской справки - расчета, необходимая для определения курсовых разниц.

Для решения первой проблемы можно рекомендовать организациям использовать знак дроби. Тогда в числителе организация будет показывать валютную оценку совершенной операции, а в знаменателе - рублевую. [1, с.139]

Во второй ситуации рекомендуется использовать счет 57 "Переводы в пути", поскольку в случае несовпадения дня покупки и дня зачисления валюты на счет приобретенная валюта, являющаяся собственностью организации - заказчика ее покупки, временно "зависает" в пути до момента зачисления банком на текущий валютный счет организации.

Отрицательная курсовая разница, образующаяся от приобретения валюты по более низкому курсу, чем официальный курс ЦБ РФ, установленный на дату перехода права собственности на иностранную валюту, признается внереализационным доходом (п. 2 ст. 250 НК РФ). Положительная курсовая разница, образующаяся от приобретения валюты по более высокому курсу, чем официальный курс ЦБ РФ, признается внереализационным расходом на эту дату (пп. 6 п. 1 ст. 265 НК РФ). Если курс сделки при покупке инвалюты ниже курса ЦБ РФ, возникает внереализационный доход в виде отрицательной курсовой разницы; если выше курса ЦБ РФ - внереализационный расход в виде положительной курсовой разницы.

Положительная курсовая разница, возникающая от переоценки имущества в виде денежных средств на валютном счете организации и дебиторской задолженности подотчетных лиц, проводимой в связи с изменением официального курса доллара к рублю, установленного ЦБ РФ, учитывается в составе внереализационных доходов на основании п. 11 ст. 250 НК РФ; отрицательная курсовая разница - в составе внереализационных расходов в соответствии с пп. 5 п. 1 ст. 265 НК РФ.

Список использованной литературы:

1. Медведева Е.В., Формы бухгалтерской отчетности и их роль в сближении с требованиями МСФО [Текст] / Е.В. Медведева // Наука - промышленности и сервису. - 2011. - №6 - 1. - с.139 - 145.

2. Парамонова Л.А., Методика ведения раздельного учета в организациях сферы услуг (на примере бытового обслуживания населения) [Текст] / Л.А. Парамонова, Е.В. Медведева

// Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2009. - №7. - с.73 - 77.

3. Шевчук Д.А., Международный учет: конспект лекций [Текст] // Д.А. Шевчук. Феникс - 2013. - с.123.

© А.Н. Богданова, А.Н. Силантьева, 2015

УДК 338

А. В. Бабикова

К. э. н., доцент

Южный федеральный университет
Г. Таганрог, Российская федерация

Д.А. Бондаренко

студентка 2 курса

Южный федеральный университет
Г. Таганрог, Российская федерация

К ВОПРОСАМ КЛАССИФИКАЦИЙ КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В настоящее время актуальным является вопрос о создании и развитии кластеров. Принято считать, что кластер – это объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определёнными свойствами. В экономической науке, кластер - это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга – такое определение дается в работах М.Портера. [1] Несмотря на то, что данное понятие является достаточно молодым (1990 - е), кластеры имеют множество классификаций.

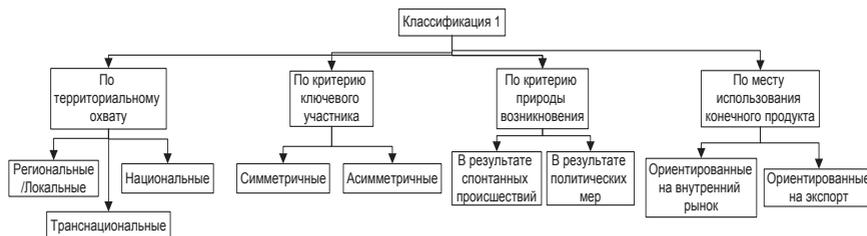


Рисунок 1 – Первая классификация кластеров

Изучив данную классификацию, следует отметить, что первым ученым, который выделил кластеры по признаку территориального охвата, был М.Энрайт. Он считал, что развитие национальных кластеров должно осуществляться посредством поддержки

региональных (обособленных географически и взаимодействующих друг с другом). Транснациональные кластеры могут существовать лишь в случае наличия существенных международных связей. По критерию наличия или отсутствия ключевого участника кластеры бывают симметричными (без выраженного влияния властных структур) и асимметричными (властью обладают крупные компании, которые координируют работу меньших компаний). По критерию природы возникновения и развития. Кластеры могут возникнуть в результате спонтанных происшествий (естественное возникновение, обусловленное географическим положением, наличием человеческих ресурсов и т.д.), либо в результате политических мер (целенаправленное создание, развитие и поддержка кластеров государства). По месту использования конечного продукта выделяют ориентированные на внутренний рынок (чаще это – потребительские товары, предназначенные для потребления в стране их производства) и кластеры, ориентированные на экспорт (чаще это – наукоёмкая продукция либо самолеты).

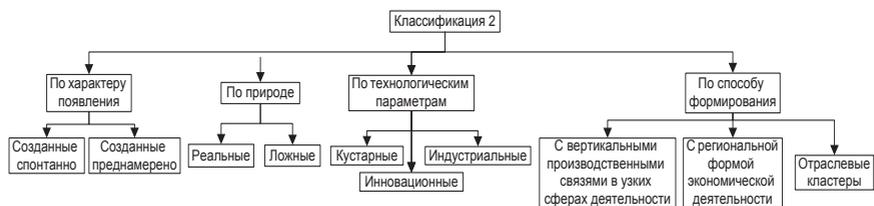


Рисунок 2 – Вторая классификация кластеров

На данном рисунке представлена классификация кластеров по характеру появления: спонтанно созданные (естественное формирование, обусловленное взаимными целями); осознанно созданные (сближение компаний являются спланированным). [3] По природе кластеры бывают ложными (в большинстве случаев это индустриальные районы) и реальными. По технологическим параметрам существуют инновационные (объединение высших учебных заведений и т.д.); индустриальные (данные фирмы производят традиционные товары); кустарные. По способу формирования выделяют кластеры с региональной формой экономической деятельности (объединенные фирмы, связанные территориально, находящиеся вокруг научного или промышленного центра); кластеры с вертикальными производственными связями в узких сферах деятельности (образованные вокруг центра, центром может быть головная фирма, компании решают вопросы производства и сбыта); отраслевые кластеры (объединение фирм, связанных общим родом деятельности).



Рисунок 3 – Термины – дополнения к известным классификациям

На представленном рисунке 3, Л. Марков дополняет изложенные ранее классификации такими понятиями как: «Агломерация» и «Трансформация». [3] Агломерация – это объединение некоторого количества компаний с другими институтами. Трансформация – это внесение изменений в давно существующий кластер, по причине изменения экономических реалий.

В случае корректировки деятельности кластера есть возможность дальнейшего его существования в изменяемых экономических условиях. С. Соколенко внес свои дополнения в существующие классификации кластеров. Он использует такое понятие как конкурентные кластеры – это кластеры, занимающиеся одним родом деятельности и представляющие конкуренцию друг другу. [2] Стратегические – это небольшое объединение компаний, которое необходимо для определенных регионов. Кластеры с высокими темпами роста характеризуются постоянным вхождением в него новых компаний. Так же ученый ввел такое понятие как потенциальные кластеры, они используются для экономического развития страны. Существуют зрелые кластеры – это кластеры с невысоким уровнем трудоустройства или вовсе его отсутствием. Стабилизирующие кластеры характеризуются повышенным расширением ассортимента выпускаемой продукции и освоением новых видов производств для того, чтобы повысить эффективность производства, то есть повышенным уровнем диверсификации экономики. В таблице 1 представлены объединения классификаций и подходов перечисленных ученых.

Таблица 1 – введенные учеными ключевые признаки

Ученый	Ключевой признак
М. Энрайт	Признак территориального охвата
Л. Марков	Понятие агломерации и трансформации
М. Портер	Понятие кластера
С. Розенфельд	Признак конкурентоспособности
С. Соколенко	Понятие конкурентных стратегических, зрелых, стабилизирующих, потенциальных и возникающих кластеров

Изучив представленные выше классификации и признаки кластеров можно предложить дополнить существующие классификации новым признаком – классифицирующиеся по инициативе создания:

- по инициативе государства;
- по инициативе научно - образовательного учреждения;
- по инициативе предприятия.

Совершенствование типологии кластерных образований на основе дополнения новыми признаками позволит учитывать их расширяющееся разнообразие и предлагать адекватные изменяющимся внешним условиям стратегии развития как самих кластеров так и территорий их функционирования.

Список литературы:

1. Ахенбах Ю.А. Классификация кластеров предприятий. URL: http://www.rusnauka.com/21_DSN_2012/Economics/10_114142.doc.htm

2. Бочкова Е.В., Кузнецова Е.Л., Сидоров В.А. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда. – Краснодар: Новация, 2014. – 160с.

3. Петрова М.Е. Субрегиональный кластер: понятие, отличительный признак, методика формирования. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011, №12. С. 78 - 82.

© А.В. Бабилова, Д.А. Бондаренко 2015

УДК 51 - 7

М.С. Бутакова

Студенка группы 3314

Научный руководитель:

к.э.н., доцент кафедры Математические методы в экономике

В.Б. Турундаевский

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ

На практике зачастую приходится встречаться с вопросами, в которых нужно принимать решения в обстоятельствах неопределённости, т. е. появляются условия, в которых несколько сторон преследуют разные цели, а итоги каждого воздействия любой из сторон находятся в зависимости от действий партнёра. Подобные ситуации соотносятся к конфликтным: итог любого хода игрока имеет зависимость от встречного хода противника, задача игры – победа одного из партнёров. В экономике конфликтные ситуации появляются весьма часто и носят разнообразную направленность. К ним принадлежат, например, отношения среди поставщика и потребителя, покупателя и продавца, банка и клиента. Абсолютно во всех примерах конфликтная обстановка порождается отличием заинтересованности партнёров и рвением любого из них принимать подходящие решения, которые осуществляют определённые задачи в высоком приоритете. При этом любому приходится считаться не только с собственными задачами, но и с задачами партнёра, и принимать во внимание неизвестные ранее решения, которые эти партнёры будут принимать.

С целью грамотного решения вопросов с конфликтными обстановками необходимы научно аргументированные способы. Подобные способы изобретены математической теорией конфликтных обстановок, которая имеет наименование теория игр.

Итак, теория игр – это раздел современной математики, в котором изучаются математические модели принятия решений в условиях неопределённости и конфликтности сторон. Основателями данной науки являются американские учёные Джон фон Нейман и Оскар Моргенштерн.

Важным понятием теории игр является понятие стратегии. Стратегией игрока именуется комплекс условий, характеризующих подбор его операций при любом личном ходе в зависимости от сформировавшейся обстановки. Как правило, в ходе игры при любом личном ходе участник производит выбор в

связи с определёнными условиями. Однако, в принципе, допустимо, что все без исключения решения установлены участником предварительно (в ответ на любую сформировавшуюся обстановку). Это значит, что участник предпочёл конкретную стратегию, которая способна являться в виде свода правил или программы. Игра считается законченной, в случае если у каждого участника имеется конечное количество стратегий, и бесконечной – в обратном случае.

Интерес к теории игр существует уже на протяжении достаточно большого количества времени. В последние годы роль теории игр значительно увеличилось во многих сферах финансовых и социальных наук. Однако в основном методы теории игр применяются в экономике, более редко в других общественных науках, таких как социология, политология, психология, этика, юриспруденция и многих других.

Что касается экономики, то значимость теории игр можно объяснить следующим образом. По своей сущности люди всегда стремятся извлечь лично для себя максимальную выгоду из любой сделки. Логично, что их внимание сосредоточено на постижении способов достижения желаемого. По такому же принципу действует не только конкретно взятый отдельный человек, но и группы людей, а так же целые фирмы и даже огромные финансовые корпорации. Вследствие этого теории игр приобрели в экономике достаточно значимое место и получили широкое практическое применение. В экономике она применима не только для решения общехозяйственных задач, но и для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования.

Такие тематические области, как стратегическое поведение, конкуренция, кооперация, риск и неопределенность, являются ключевыми в теории игр и непосредственно связаны с управленческими задачами.

Итак, рассмотрим пример определения стратегии продажи «старых» и «новых» товаров в супермаркете.

Сеть супермаркетов реализует три вида «старых» товаров s_1, s_2, s_3 , спрос на которые хорошо известен. С определённого момента в продажу поступают «новые» товары q_1, q_2, q_3 , которые могут заменить «старые».

Таким образом «новые» товары снижают спрос на «старые». Исследования рынка дали оценку ежемесячных объёмов продаж «старых» товаров при наличии «новых» товаров (табл. 1).

Таблица 1. Объёмы продаж «старых» товаров, млн. руб.

«Новые» товары «Старые» товары	q_1	q_2	q_3
s_1	5	6	8
s_2	9	7	8
s_3	7	5	6

Платёжная матрица игры имеет вид:

$$F^+ = \begin{pmatrix} 5 & 6 & 8 \\ 9 & 7 & 8 \\ 7 & 5 & 6 \end{pmatrix}$$

Находим минимальные значения α_k ($k = 1, 2, 3$) по каждой строке и максимальные значения β_j по каждому столбцу:

$$F_{\alpha_k, \beta_j}^+ = \begin{matrix} & & & \alpha_k \\ & 5 & 6 & 8 & 5 \\ \alpha_k, \beta_j & 9 & 7 & 8 & 7 \\ & 7 & 5 & 6 & 5 \\ & \beta_j & 9 & 7 & 8 \end{matrix}$$

Нижняя и верхняя цена игры, соответственно, равны:

$$\alpha^+ = \max_{k=1,3} \alpha_k = \max\{5; 7; 5\} = 7;$$

$$\beta^- = \min_{j=1,3} \beta_j = \min\{9; 7; 8\} = 7.$$

Поскольку

$$\alpha^+ = \beta^- = 7,$$

то игра имеет седловую точку. Оптимальными стратегиями являются s_2 и q_2 , которые обеспечивают чистую цену игры $V^* = 7$ млн. руб. Эти стратегии устойчивые в том смысле, что отклонение от них невыгодно для обоих игроков.

Далее рассмотрим стратегию фирмы А и фирмы В с понижением цены. Если обе фирмы не понижают цену, то прибыль каждой составит, например, 60 млн. у.е. Если одна из фирм понижает цену, то она получает конкурентное преимущество и увеличивает прибыль до 85 млн. у.е. В это время конкурент терпит убыток в размере 25 млн. у.е. Если же обе фирмы в сговоре проводят политику снижения цены, прибыль каждого составит по 12,5 млн. у.е. Необходимо определить, как поступить фирмам А и В, чтобы не проиграть.

Таблица 2. Результаты стратегии фирм А и В.

Стратегия фирмы А	Без понижения цены	+60	- 25
Стратегия фирмы В		+60	+85
Стратегия фирмы А	С понижением цены	+85	12,5
Стратегия фирмы В		- 25	12,5

Различают две стратегии поведения, называемые максимин (maximin) и максимакс (maximax):

1. maximin - это стратегия пессимиста.
2. maximax - это стратегия оптимиста.

Пессимист будет искать наилучший вариант из наихудших результатов. Это ситуация, когда, например, фирма А ждёт, что фирма В понизит цену, и тогда фирма А получит убыток, при условии, что фирма А снижать цену не станет. Чтобы обеспечить себе наименее плохой результат из всех плохих вариантов, фирма А понижает цену, поскольку это позволит ей получить прибыль в размере 85 млн. у.е., если фирма В цену не снизит.

Аналогично будет рассуждать и фирма В. В результате, не сговариваясь, обе фирмы придут к решению провести политику снижения цены и тем самым обеспечат себе прибыль в размере 12,5 млн. у.е.

Оптимист надеется на самый лучший вариант решения вопроса. Фирма А думает, что фирма В понизит цену, и поэтому решает провести политику снижения цены первым. Но, фирма В также оптимист и поступает аналогичным образом. В результате, не сговариваясь, обе фирмы придут к решению понизить цены и получают прибыль в размере 12,5 млн. у.е. Стратегии *maximin* и *maximax* привели фирмы А и В к одному результату, а именно, фирмы получают одинаковые прибыли.

В качестве конкретного применения теории игр для улучшения эффективности экономической деятельности предприятия рассмотрим еще один пример:

Фирма ООО «Солнечный ветер» занимается производством кондиционеров, сплит - систем и комнатных очистителей воздуха. Так как фирма самостоятельно решает вопросы об изменениях основных показателей своей деятельности, то данная организация намерена оптимизировать выпуск продукции этих трех видов. Так как спрос на данную продукцию колеблется в зависимости от времени года, то продукция, не проданная в течение сезона, позже реализуется по более низкой цене.

Данные о себестоимости продукции, отпускных ценах и объемах реализации в зависимости от уровня спроса приведены в таблице:

Таблица 3. Себестоимость продукции, отпускные цены и объёмы.

Вид продукции	Себестоимость	Цена единицы продукции		Объём реализации при уровне спроса		
		В течение сезона	После уценки	Повышенном	Среднем	Пониженном
Кондиционеры	5300 руб.	6590 руб.	6000 руб.	52 шт.	34 шт.	27 шт.
Сплит - системы	12325 руб.	14100 руб.	13740 руб.	157 шт.	102 шт.	88 шт.
Комнатные очистители воздуха	3125 руб.	4450 руб.	3989 руб.	149 шт.	121 шт.	105 шт.

Необходимо:

1) Составить игровую схему описанной ситуации, указать возможные стратегии игроков, составить платёжную матрицу;

2) Сформулировать рекомендации об объёмах выпуска продукции по видам, обеспечивающих предприятию максимальную прибыль.

Для уменьшения размерности платёжной матрицы будем считать, что одновременно на все три вида продукции уровень спроса одинаков: повышенный, средний или пониженный.

Игровая схема:

В игре участвуют 2 игрока: А - производитель, В - потребитель.

Игрок А - фирма ООО «Солнечный ветер» стремится реализовать свою продукцию так, чтобы получить максимальную прибыль. Стратегиями игрока А являются:

- А1 - продавать продукцию при повышенном состоянии спроса
- А2 - продавать продукцию при среднем состоянии спроса
- А3 - продавать продукцию при пониженном состоянии спроса

Игрок В - потребитель стремится приобрести продукцию с минимальными затратами. Стратегиями игрока В являются:

- В1 - покупать продукцию при повышенном состоянии спроса
- В2 - покупать продукцию при среднем состоянии спроса
- В3 - покупать продукцию при пониженном состоянии спроса

Интересы игроков А и В – противоположны.

Определим прибыль от реализации продукции в течение сезона и после уценки:

Таблица 4. Прибыль от реализации продукции в течении сезона и после уценки.

Вид продукции	Себестоимость	Прибыль в течение сезона	Прибыль после уценки
Кондиционеры	5300 руб.	1290 руб.	700 руб.
Сплит - системы	12325 руб.	1775 руб.	1415 руб.
Комнатные очистители воздуха	3125 руб.	1325 руб.	864 руб.

Данная таблица иллюстрирует, что организации во время сезона продажи продукции получает гораздо более высокую прибыль, чем после уценки. Так прибыль от реализации кондиционеров сокращается на 590 руб., от реализации сплит - систем - на 360 руб., а от комнатных очистителей воздуха - на 461 руб. соответственно, что является достаточно значительным уменьшением экономических выгод фирмы.

Рассчитаем элементы платёжной матрицы (матрицы прибыли).

Таблица 5. Расчет элементов платёжной матрицы.

	Спрос			
	Стратегии	Повышенный спрос: 52+157+149	Средний спрос: 34+102+121	Пониженный спрос: 27+88+105
Предложение	Повышенный спрос: 52+157+149	543180 руб.	499852 руб.	483306 руб.
	Средний спрос: 34+102+121	385235 руб.	385235 руб.	368689 руб.
	Пониженный спрос: 27+88+105	330155 руб.	330155 руб.	330155 руб.

Как показывают данные таблицы, имеется тесная взаимосвязь между спросом и предложением на товар, что в свою очередь напрямую влияет на результирующий показатель эффективности деятельности фирмы. Совокупный объем выручки в

зависимости от уровня спроса возможно стабилизировать при помощи регулирования количества выпускаемой продукции. Для этого организации требуется отслеживать ситуацию на рынке и гибко реагировать на соответствующие изменения конъюнктуры.

Составим платёжную матрицу. Платёжная матрица примет вид:

Таблица 6. Платежная матрица

Стратегии	B₁	B₂	B₃	$\alpha_i = \min a_{ij}$
A₁*	543180 руб.	499852 руб.	483306 руб.	483306 руб.
A₂*	385235 руб.	385235 руб.	368689 руб.	368689 руб.
A₃*	330155 руб.	330155 руб.	330155 руб.	330155 руб.
$\beta_j = \max a_{ij}$	543180 руб.	499852 руб.	483306 руб.	

Рассчитаем нижнюю и верхнюю цену игры с помощью калькулятора. Оптимальное решение матричной игры:

$$\alpha = \max \alpha_i = 330155 \text{ руб.}$$

$$\beta = \min \beta_j = 330155 \text{ руб.}$$

Так как $\alpha = \beta = V = 330155$ руб., то найдена седловая точка (A₃B₃). Значит оптимальное решение: A₃; B₃.

Производитель (игрок А) получит гарантированную прибыль в размере 330155 руб., если будет реализовывать свою продукцию при пониженном уровне спроса в объеме 27, 88 и 105 ед. соответственно кондиционеров, сплит - систем и комнатных очистителей воздуха.

Таким образом, мы видим, что стабильный экономический эффект при меняющемся уровне спроса на производимую продукцию в ООО «Солнечный ветер» будет достигнут при реализации трех рассматриваемых товаров в условиях пониженного спроса в ранее рассчитанных объёмах.

Итак, теория игр является очень сложной областью знания. При обращении с ней надо соблюдать определённую осторожность и четко знать границы применения. Слишком простые толкования, принимаемые фирмой самостоятельно или с помощью консультантов, таят в себе скрытую опасность. Анализ и консультации на основе теории игр из - за их сложности рекомендуются лишь для особо важных проблемных областей. Опыт фирм показывает, что использование соответствующего инструментария предпочтительно при принятии однократных, принципиально важных плановых стратегических решений, в том числе при подготовке крупных кооперационных договоров. Однако, применение теории игр облегчает нам понимание сущности происходящего, а многогранность данного раздела науки позволяет нам успешно использовать методы и свойства этой теории в различных областях нашей деятельности.

Теория игр прививает человеку дисциплину ума. От лица, принимающего решения, она требует систематической формулировки возможных альтернатив поведения, оценки их результатов, и самое главное - учета поведения других объектов. Однако знание основ теории игр не дает нам явного выигрыша, но оберегает нас от свершения глупых и ненужных ошибок.

Список используемой литературы:

1. Васин А. А., Морозов В. В. Теория игр и модели математической экономики. — М., 2005.
2. Гармаш А.Н., Орлова И.В. Математические методы в управлении: учеб. пособие. – М.: вузовский учебник: ИНФРА - М, 2012г.
3. Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. «Теория игр и экономическое поведение», Наука, 1970.
4. Дубина И.Н. Основы теории экономических игр. Учебное пособие. М., Кнорус, 2013
5. Лабскер Л.Б., Ященко Н.А. Теория игр в экономике (практикум с решениями задач). Под редакцией Л.Г. Лабскера. М., Кнорус, 2013

© М.С. Бутакова, 2015

УДК 658.7

М.Р.Вирабова

К.э.н., доцент кафедры ЭУП

В.П.Лаврова

студентка 4 курса, группы П - ГМУ - б - о - 121

Факультет экономики и управления

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

Г. Пятигорск, Российская Федерация

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ, КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Товары производителя и сопутствующие услуги поставляются конечным потребителям и посредникам в каналах распределения, которые вместе образуют сеть распределения.

Специализация имеет фундаментальное значение для политики распределения. Включение в структуру каналов распределения и посредников фирмы, сети оправдывают свое назначение, когда эти посредники выполняют основные функции распределения (транспортировки, складирования, обработки материалов, управление запасами, организации продаж, и так далее.) более эффективно (с более высоким качеством и более низкой стоимостью). Логистика специализации базируется на экономии от масштаба и охвата.

Специализация рассматривается как своего рода надстройка диапазона продукции. В плане стратегического корпоративного позиционирования, продукция на рынке должна быть сконцентрирована, отсортирована в определенных местах (точках) каналов распределения. Процесс распределения включает в себя три основных этапа: концентрация, сортировка и диффузия.

Концентрация (или консолидация) представляет собой сбор больших количеств одного продукта или нескольких различных продуктов, таким образом, они могут быть проданы сразу же, группой.

Простым примером является склад консолидированной продукции. Как правило, крупные партии товаров производятся разными предприятиями и отправляются в сеть распределения – консолидировано. Использование каналов распределения консолидированных центров на однородную продукцию (например, грузовые терминалы) может уменьшить общее количество операций в связи с тем, что у клиентов есть возможность разместить заказ на ассортиментный перечень быстрее, чем заказ для конкретных позиций каждого поставщика отдельно. Альтернативная схема привлекает промышленных дистрибуторов и оптовиков. Использование этих фирм - производителей позволяет посредникам получать выгоду от концентрации без выполнения работы на прямую. Основной принцип состоит в минимизации количества и концентрации операций.

Второй этап представляет собой процесс создания ассортиментного перечня, сортировки и группировки продуктов в уникальные комбинации. Тип результата – те комбинации ассортиментного перечня, которые отвечают конкретным потребностям покупателей. Производители могут доставить потребителям смешанные или комбинированные группы отправленных продуктов, которые позволяют последним поддерживать минимальные запасы и производители экономят на транспортных расходах. Сортировка, часто включает в себя специальную упаковку для создания уникального продукта с точки зрения продаж. Одним из общих характеристик современной классификации является специальный отбор товаров для отображения на выставках для продвижения новых продуктов на рынке, в диапазоне группы.

Последний этап этого процесса является распределение ассортиментов, который состоит в предоставлении уникальных производственных линий продукции для клиентов в определенном месте и времени.

Структура каналов распределения может быть классифицированы по нескольким критериям.

По количеству единиц следует отличать:

- интенсивное распределение (относится к большому количеству средств массовой информации, что позволяет наиболее интенсивно охватить рынок, например: доля потребительских товаров);
- селективное распределение (относится к небольшому числу единиц, предназначенных для обслуживания конкретных потребностей отдельных рыночных сегментов);
- линейное распределение (варьирование количества единиц в вертикальном канале распределения);
- прямое распределение (где продавец рекламирует и продает продукцию непосредственно потребителям, прежде всего, через структуры отделов маркетинга и продаж);
- косвенное распределение (когда товары достигают потребителя, через посредников - оптовых и розничных торговцев, брокеров, дилеров).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что выделение каналы распределения это эффективный инструмент, делающим процесс продажи более прозрачным, помогающим сотрудникам сбытовых подразделений и подразделений маркетинга совместными усилиями повышать конкурентоспособность на рынке, что в конечном счёте, приводит к увеличению рыночной доли компании

Список использованной литературы:

1. И.С. Березина. Качественные и количественные изменения на рынке // Маркетинг в России. 2015. Справочник Гильдии Маркетологов. Москва: - 2015. - С. 85 - 128

© М.Р. Вирабова, В.П.Лаврова, 2015

УДК 336.71

М.А.Гаджиагаев

член совета директоров АКБ «Торговый Городской Банк»,
Москва, РФ

М.А.Халиков

д.э.н., профессор
кафедры «Математических методов в экономике»
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Москва, РФ

ПОКАЗАТЕЛИ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ И НАДЕЖНОСТИ УНИВЕРСАЛЬНОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рост российской экономики невозможен без активного участия финансового сектора и, в первую очередь, институтов банковской системы, которые могут оказать реальную помощь подъёму отечественного производства, активизации инвестиционной деятельности, росту занятости и решению других экономических и социальных проблем. Однако высокие предпринимательские риски в реальном секторе неизбежно инициируют кредитные риски, проблему которых можно решить лишь на основе эффективной системы идентификации, оценки и учета последних при формировании и управлении кредитным портфелем банка [2, 3].

Стресс - тестирование - важное направление оценки возможных потерь коммерческого банка в форс - мажорных, но, тем не менее, вероятных ситуациях. Не случайно Банк России определяет стресс - тестирование как «оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям».

Ввиду индивидуальности рискованного профиля каждой кредитной организации, а также отсутствия унифицированных и общепринятых стандартов проведения стресс - тестирования коммерческие банки вынуждены разрабатывать собственные модели и процедуры проведения стресс - тестов.

В статье описывается методика проведения стресс - тестирования кредитного риска на основе сценарного анализа, используемая рядом кредитных организаций и, в том числе, АКБ «Торговый Городской Банк».

Напомним, что кредитный риск связан с возникновением убытков кредитной организации вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения заемщиком финансовых обязательств в соответствии с условиями договора [4].

Предлагаемая методика стресс - тестирования базируется на количественном и качественном анализе финансового состояния банка - кредитора и проводится по трём наиболее вероятным сценариям:

Сценарий 1 – стабильная ситуация, характеризуемая несущественным ухудшением расчётных показателей деятельности банка в пределах до 5%;

Сценарий 2 – кризисная ситуация, характеризуемая существенным ухудшением расчётных показателей в пределах от 6% до 20%;

Сценарий 3 – ситуация глобальных изменений рынков, характеризуемая значительным ухудшением расчётных показателей - более, чем на 20%.

Количественный анализ финансового состояния коммерческого банка основан на следующих показателях [1, 5]:

1. Качество активов - 1 (ПА1). Определяется как процентное отношение непокрытых резервами активов, резервы под которые составляют от 51% до 100%, к собственным средствам (капиталу) и рассчитывается по формуле:

$$ПА1 = \frac{(C_{4/5} - РВПС_{4/5})}{K}, (1)$$

где: $C_{4/5}$ - ссуды, под которые в соответствии с нормативными актами Банка России, регулирующими порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам и иным активам, банк обязан формировать резервы в размере от 51% до 100%;

$РВПС_{4/5}$ – резервы, фактически сформированные под $C_{4/5}$ в соответствии с нормативными актами Банка России, регулирующими порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам и иным активам;

K – собственные средства (капитал) банка.

2. Качество активов - 2 (ПА2). Определяется как процентное отношение непокрытых резервами активов, резервы под которые составляют от 21% до 50%, к собственным средствам (капиталу) и рассчитывается по формуле:

$$ПА2 = (C_3 - РВПС_3) / K, (2)$$

где: C_3 - ссуды, под которые в соответствии с нормативными актами Банка России, регулирующими порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам и иным активам, банк обязан формировать резервы в размере от 21% до 50%;

$РВПС_3$ – резервы, фактически сформированные под C_3 в соответствии с нормативными актами Банка России, регулирующими порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам и иным активам.

3. Качество активов - 3 (ПА3). Определяется как процентное отношение непокрытых резервами активов, резервы под которые составляют от 1% до 20% к собственным средствам (капиталу) и рассчитывается по формуле:

$$ПА3 = \frac{(C_2 - РВПС_2)}{K}, (3)$$

где: C_2 - ссуды, под которые в соответствии с нормативными актами Банка России, регулирующими порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам и иным активам, банк обязан формировать резервы в размере от 1% до 20%;

РВПС₂ – резервы, фактически сформированные под C₂ в соответствии с нормативными актами Банка России, регулирующими порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам и иным активам.

4. Доля просроченных ссуд (ПА4) - удельный вес просроченных ссуд в общем объёме ссуд. Рассчитывается по формуле:

$$ПА4 = C3_{пр} / C3, (4)$$

где: C3 – ссуды, ссудная и приравненная к ней задолженность (далее – ссуды), определённые в соответствии с нормативным актом Банка России, регулирующим порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам (далее – РВПС);

C3_{пр} – просроченные свыше 30 календарных дней ссуды, определённые в соответствии с нормативным актом Банка России, регулирующим порядок формирования кредитными организациями РВПС.

5. Размер резервов на потери по ссудам и иным активам (ПА5): процентное отношение фактически сформированного РВПС к общему объёму ссуд. Рассчитывается по формуле:

$$ПА5 = РВПС_{ф} / C3, (5)$$

где: РВПС_ф - фактически сформированный в соответствии с нормативным актом Банка России РВПС.

Показатели концентрации рисков по активам включают показатель концентрации крупных кредитных рисков и показатель концентрации кредитных рисков на инсайдеров.

Показатель концентрации крупных кредитных рисков (ПА6) определяется в порядке, установленном для расчёта обязательного норматива Н7 «Максимальный размер крупных кредитных рисков» в соответствии с нормативным актом Банка России, устанавливающим порядок расчёта обязательных нормативов банка.

Показатель концентрации кредитных рисков на инсайдеров (ПА7) определяется в порядке, установленном для расчёта обязательного норматива Н10.1 «Совокупная величина риска по инсайдерам банка» в соответствии с нормативным актом Банка России, устанавливающим порядок расчёта обязательных нормативов банков, и регулирует (ограничивает) совокупный кредитный риск банка в отношении всех инсайдеров, к которым относятся физические лица, способные воздействовать на принятие решения о выдаче банком кредита.

6. Отток привлечённых средств (П8) отражает темп прироста (оттока) за отчётный период привлечённых средств.

7. Рентабельность кредитного портфеля (P_{кп}) определяется как отношение разности процентного дохода (D_{пр}) и процентных расходов (P_{пр}) к общей величине кредитного портфеля банка и рассчитывается по формуле:

$$P_{кп} = (D_{пр} - P_{пр}) / C3. (6)$$

8. Коэффициент покрытия процентных расходов (K_{пр}) определяется как отношение процентных расходов к процентным доходам. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$K_{пр} = \frac{P_{пр}}{D_{пр}}. (7)$$

Обобщающий показатель по группе показателей оценки активов (ПА) представляет собой средневзвешенное значение показателей, определённых в п.п. 1 – 8 и рассчитывается по формуле:

$$ПА = \frac{SUM(\text{балл}_i \times \text{вес}_i)}{SUM \text{вес}_i}, (8)$$

где: балл_i – оценка соответствующего показателя в баллах от 0 до 3;

вес_i – весовая оценка по шкале относительной значимости от 0 до 1 соответствующего показателя.

Балльная и весовая оценки показателей представлены в табл. 1.

В зависимости от значения обобщающего показателя ПА предложена следующая градация уровней стрессоустойчивости коммерческого банка (табл. 2).

Таблица 1

Балльная и весовая оценки показателей качества активов

Наименование показателя	Значения				Коэффициент
	Балл 0	Балл 1	Балл 2	Балл 3	
Показатель качества активов (ПА1) (%)	Свыше 25	10 - 25	5 - 10	Менее 5	0,05
Показатель качества активов (ПА2) (%)	Свыше 40	15 - 40	5 - 15	Менее 5	0,05
Показатель качества активов (ПА3) (%)	Менее 5	5 - 10	10 - 60	Свыше 60	0,1
Показатель доли просроченных ссуд (ПА4) (%)	Свыше 30	15 - 30	5 - 15	Менее 5	0,05
Показатель размера резервов на потери по ссудам (ПА5) (%)	Менее 2	2 - 5	5 - 15	Свыше 15	0,15
Показатель концентрации крупных кредитных рисков (ПА6) (%)	Свыше 700	700 - 400	200 - 400	Менее 200	0,1
Показатель концентрации кредитных рисков на инсайдеров (ПА7) (%)	Свыше 2	1 - 2	0,5 - 1	Менее 0,5	0,05
Показатель прироста (оттока) привлечённых	Отток / приток средств	Отток / приток средств от	Отток / приток средств от	Отток / приток средств от	0,15

средств (ПА8) (%)	свыше 30	20 до 30	10 до 20	0 до 10	
Рентабельность кредитного портфеля $R_{кп}$	Менее 0,5	0,5 - 1	1 - 2	Свыше 2	0,15
Коэффициент покрытия процентных расходов $K_{пр}$	Свыше 1	0,8 – 0,6	0,4 – 0,6	Менее 0,4	0,15

Таблица 2

Оценка стрессоустойчивости коммерческого банка

Сумма баллов	Уровень стрессоустойчивости
$PA > 3$	Высокий
$1 < PA \leq 2$	Удовлетворительный
$PA \leq 1$	Низкий

Качественный анализ основан на оценке сложившейся экономической ситуации и строится на основе следующих показателей:

1. «Характеристика экономики» отражает общую экономическую ситуацию в стране на основе данных СМИ и субъективного мнения экспертов банка.
2. «Конкуренция» отражает конкурентную позицию банка на соответствующем сегменте рынка банковских услуг.
3. «Ставка рефинансирования» отражает актуальное значение ставки рефинансирования ЦБ.
4. «ФОР» отражает тенденцию изменения показателя фонда обязательных резервов.
5. «Курс доллара США по отношению к рублю» отражает динамику изменения курса доллара США к рублю за последние 30 календарных дней.
6. «Денежно - кредитная политика ЦБ» характеризует проводимую ЦБ денежно - кредитную политику.
7. «Рейтинг страны» отражает позицию России на мировом финансовом рынке.
8. «ВВП на душу населения» определяется на основе данных СМИ.
9. «Репутация» отражает текущую репутацию банка.

Качественным показателям присваиваются весовые коэффициенты в соответствии с приведенными в табл.3.

Таблица 3

Весовые значения качественных показателей

Показатель	Весовые коэффициенты
Характеристика экономики	0,15
Конкуренция	0,1
Ставка рефинансирования БР РФ	0,15
ФОР	0,1
Курс доллара США к рублю	0,1
Денежно - кредитная политика	0,1
Рейтинг страны	0,1
ВВП на душу населения	0,1
Репутация	0,1

Каждый качественный показатель принимает несколько значений, которым аналогично количественным показателям присваиваются баллы от 0 до 4. Сумма произведений балльного и весового значения показателей определяет итоговый показатель (ПК), на основе которого оценивается текущая экономическая ситуация (табл.4).

Таблица 4

**Оценка
экономической ситуации**

Сумма баллов	Экономическая ситуация
ПА >3	Стабильная
$1 < \text{ПА} \leq 2$	Кризисная
ПА ≤ 1	Ситуация глобальных рыночных изменений

Стабильная экономическая ситуация характеризуется устойчивым характером проводимой правительством экономической политики, свидетельствующим о безусловной финансовой надежности банковской системы и об отсутствии каких - либо негативных тенденций, способных отрицательно повлиять на общеэкономическую конъюнктуру.

Кризисная ситуация состоит в следующем: обнаружены недостатки и противоречия государственной экономической политики, существуют прямые угрозы финансовому положению банка, которые в обозримой перспективе (год или менее) могут привести к появлению финансовых трудностей.

Ситуация глобальных рыночных изменений возникает в условиях общемировой нестабильности, когда требуется кардинальный пересмотр экономической стратегии страны и принятие масштабных мер по стабилизации банковского сектора ввиду его фактической экономической несостоятельности и неплатёжеспособности.

Таким образом, на основе значения показателя ПК выбирается сценарий возможного развития экономической ситуации.

Сценарный анализ преимущественно нацелен на оценку стратегических перспектив кредитной организации. Он позволяет оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность кредитной организации в случае наступления экстремального, но вместе с тем вероятного события. На основе выбранного сценария рассчитывается значение комплексного показателя ПА и оценивается стрессоустойчивость банка. Одновременно проводится анализ финансового состояния банка на основе публикуемой финансовой отчётности. В результате формируется общий вывод о надёжности банка (табл. 5).

Таблица 5

Оценка надёжности банка

Финансовое положение / стрессоустойчивость	Высокая	Средняя	Низкая
Выше удовлетворительного	Надёжный	Потенциально надёжный	Сомнительной надёжности
Удовлетворительное	Потенциально надёжный	Сомнительной надёжности	Проблемной надёжности
Ниже удовлетворительного	Сомнительной надёжности	Проблемной надёжности	Ненадёжный

Надёжный банк имеет достаточно ресурсов для продолжения существования и выполнения функций финансового посредника в долгосрочной перспективе. Неизменная положительная динамика показателей финансового состояния характеризует банк как финансово - устойчивый и платёжеспособный. Экономические и политические условия не оказали существенного влияния на деятельность банка, основная задача – чётко следовать выбранной стратегии развития в соответствии со складывающимися рыночными условиями.

Потенциально надёжному банку необходимо выработать стратегию улучшения финансового положения, учитывая следующее. Видимо имеет место отвлечение собственных средств из производительного оборота, вызванное развитием производственной структуры банка, снижением оперативности распоряжения финансовыми ресурсами, возможными осложнениями с погашением обязательств. В случае отсутствия собственных средств - нетто, необходимо выявить и устранить причины недостатка средств по данной статье, так как указанное свидетельствует о том, что банк осуществляет свою деятельность в основном за счёт привлечённых средств, что негативно отразится на его деловой активности.

Банку сомнительной надёжности необходимо активизировать участие на рынке ссудного капитала, увеличить объёмы финансирования приоритетных отраслей производства с использованием гибкой процентной политики и различных схем кредитования, стимулировать развитие инвестиционного кредитования. За счёт освоения новых банковских технологий и совершенствования имеющихся форм и методов работы с клиентами следует расширить спектр предоставляемых услуг на фондовом и валютных рынках. Банк должен стремиться к укреплению позиций на рынке безналичных расчётов через наращивание эмиссии пластиковых карт, зарплатных проектов для частных вкладчиков и корпоративных клиентов. На более высокую степень должна быть поставлена работа с персоналом банка с целью совершенствования его профессиональной подготовки и уровня квалификации.

Проблемный банк имеет неустойчивое финансовое положение. Для улучшения ситуации необходимо наращивать валовую прибыль, увеличивая доходы, снижая издержки и контролируя целевое использование прибыли. Также для наращивания активов, приносящих доход, необходимо расширять клиентуру, улучшая качество обслуживания, предоставляя более выгодные условия кредитования, вводя новые банковские продукты. Важной задачей является выработка эффективной и адекватной современным условиям кредитной политики.

Ненадёжному банку в условиях снижения объёмов активов и потери клиентской базы необходимо принятие оперативных мер для увеличения мобильных собственных средств, вовлекаемых в оборот активных операций. При этом должна повышаться способность банка к быстрому реагированию на изменения рыночной ситуации и возможность мобилизации финансовых ресурсов. Особое значение имеет выработка стратегии развития и внедрение рациональной организационной структуры, которая призвана решать задачи координации, детализации и мониторинга деятельности банка.

Таким образом, стресс - тестирование является эффективным инструментом банковского риск - менеджмента, призванным содействовать оценке возможных потерь кредитной организации в стрессовой ситуации, предотвращению убытков и банкротства банка.

Список использованной литературы:

1. Банковская система в современной экономике: уч. пособие / под ред. проф. О.И.Лаврушина. - 2 - е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 360 с.

2. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Г.Н.Белоглазова, Л.П. Кроливецкая, Санкт - Петербургский гос. ун - т экономики и финансов.– М.: Юрайт, 2012. – 422 с.

3. Максимов Д.А. Модели и методы оценки и управления экономической безопасностью предприятия / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. Москва, 2011.

4. Максимов Д.А., Спиридонов Ю.Д. Синдика как наука о глобальных рисках // Транспортное дело России. 2013. № 5. С. 30 - 33.

5. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Фед. закон Рос. Федерации от 10.07.2002 №86 - ФЗ: принят Гос. Думой Фед. Собр. Рос. Федерации 27.06.2002 (с учетом изменений и дополнений) [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система«Консультант Плюс».

© Гаджиагаев М.А., Халиков М.А. 2015

УДК 338

Ю.Ю. Галанжина

Студентка 3 курса кафедры экономики
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийск
г. Уссурийск, Российская Федерация

И.В. Жуплей

К.э.н., доцент кафедры экономики
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийск
г. Уссурийск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ЖКХ: МОДЕЛЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

В современном обществе одной из значимых отраслей деятельности человека является жилищно - коммунальное хозяйство. От качества его функционирования зависит жизнедеятельность населения. Состояние, обеспечение комфортных условий и безопасность проживания людей - все это непосредственно зависит от данной сферы. Именно поэтому к качеству оказываемых услуг предъявляются высокие требования.

На практике люди сталкиваются с обратной ситуацией. Компании и организации, оказывающие услуги в данной сфере не всегда предоставляют качественные и отвечающие стандартам качества услуги. Среди населения растет недовольство, многие подают в суд. Только за 2015 г. на территории Приморского края было выявлено свыше 400 правонарушений жилищного законодательства. На руководителей управляющих организаций были наложены штрафы. Общая сумма штрафов составила свыше трех миллионов рублей [3]. Самыми распространенными нарушениями стали несоблюдение технических норм при обслуживании многоквартирных домов и некачественное предоставление коммунальных услуг населению.

Как мы видим, проблема удовлетворённости населения качеством услуг в сфере ЖКХ является как никогда актуальной.

Существует модель, которая позволяет определить удовлетворённость населения качеством предоставляемых услуг, в том числе и жилищно - коммунальных (рис. 1) [2]. Суть представленной модели заключается в измерении удовлетворенности потребителей путем анализа разрыва между ожидаемым и воспринимаемым уровнем обслуживания. Считается, что ожидания потребителя и действительность практически никогда не совпадают, тем самым образуется разрыв. Чем больше данный разрыв, тем сильнее потребитель не удовлетворён данной услугой, что указывает на не качественность услуги. Если же разрыв отсутствует, то это означает, что услуга является качественной. Модель также позволяет наглядно увидеть, как происходит процесс предоставления услуги в целом и позволяет выявить предполагаемые источники ее неудовлетворительного качества [1, с. 34].

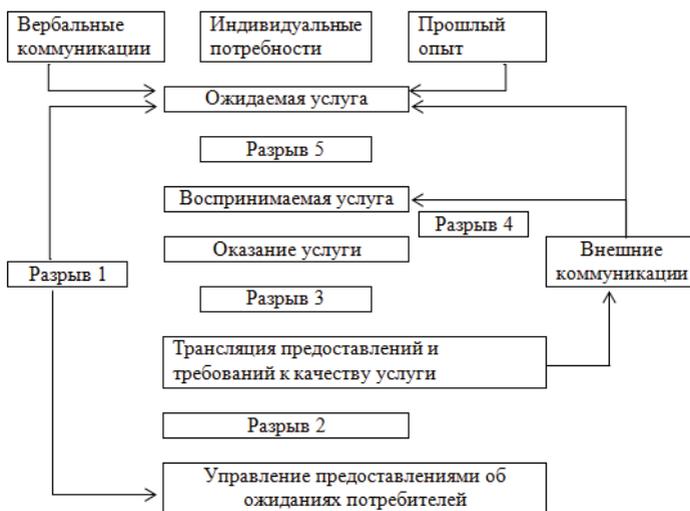


Рисунок 1 - Модель качества услуг Gap

Разрыв 1 обусловлен тем, что жилищно - эксплуатационные компании не знают о том какого качества услуги, хотели бы получить жильцы. Причинами этого могут быть поверхностные маркетинговые исследования компании (или вовсе их отсутствие). Разрыв 2 связан с тем, что у компании может быть недостаточная приверженность (или слабая мотивация) к предоставлению качественных услуг. Разрыв 3 связан с некачественным процессом обслуживания. Очень часто уровень качества предоставляемых услуг не соответствует разработанным требованиям компании. Причинами этого может быть как необученный персонал, так и отсутствие контроля со стороны начальства. Причиной разрыва 4 может быть склонность компании давать излишние обещания своим жильцам. Жильцы всегда хотят верить в обещания, которые дает компания. Но на деле представители много обещают, но ничего не выполняют. Последний разрыв возникает, когда предоставляемая услуга не соответствует ожиданиям потребителя.

В итоге мы можем отметить, что данная проблема является очень важной в нашей жизни. Жилищно - эксплуатационные компании должны в первую очередь

ориентироваться на то, чего хотят потребители данных услуг и стремиться к тому, чтобы они были полностью удовлетворены. Для населения Приморского края обозначенная проблема, пожалуй, стоит более остро, нежели чем в центральных районах страны. Обусловлено это и удаленностью региона, и особенностями геополитического расположения.

Список использованной литературы:

1. Предводителева М. Д. Подходы к управлению качеством услуг: фокус на потребителе // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 2. С. 90 - 100.
2. Parasuraman A., Berry L.L., Zeithaml V.A. Conceptual Model of Service Quality and Its Implication for Future Research // Journal of Marketing. Vol. 49. 1985.
3. Более 3 миллионов рублей заплатят управляющие организации Приморья за некачественные услуги в сфере ЖКХ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.primorsky.ru>.

© Ю.Ю. Галанжина, И.В. Жуплей, 2015

УДК 336

Р.И. Галацан

студент 3 курса

Институт мировой экономики и финансов
Волгоградский государственный университет
г. Волгоград, Российская Федерация

ПРИМЕНИМОСТЬ МЕТОДА ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

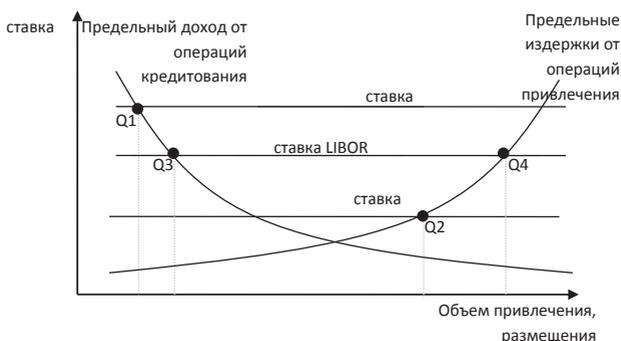
Процесс привлечения на рынке денежных средств и их последующего размещения является одним из основных направлений деятельности коммерческих банков. При этом, источники ресурсов и направления вложения привлеченных средств разнообразны – они имеют различную стоимость, различные сроки. Кроме того, значительная часть, как источников ресурсов, так и направлений их вложений, фактически, являются банковскими продуктами, которые конкурируют не только с продуктами других финансовых организаций, но и между собой с точки зрения банка, предлагающего их на рынке.

Конкуренция между продуктами банка объясняется ограниченностью ресурсов. Именно поэтому, для принятия правильных управленческих решений менеджменту банка необходимо понимать - какие из продуктов, предлагаемых банком на рынке, создают ценность для финансового учреждения, а какие нет. Учитывая вышеизложенное, в финансовых учреждениях находит все большее применение метод трансфертного ценообразования [5, с.23], который с одной стороны учитывает сложившуюся в данной кредитной организации стоимость банковского продукта, т.е. издержки, а с другой стороны - рыночную стоимость данного продукта[2, с.19].

Рассмотрим суть метода трансфертного ценообразования на примере основного компонента рентабельности банка - чистого процентного дохода. Трудности в определении чистого процентного дохода не возникает. Но кроме этого для принятия управленческих решений необходимо еще и понимание - какая часть этого процентного дохода сформирована на этапе привлечения ресурсов, а какая часть на этапе их последующего размещения.

Сложность заключается в том, что для этапа привлечения ресурсов затраты на привлечение ресурсов известны, они складываются из суммы процентов, выплачиваемых по депозитам, и операционных расходов, связанных с привлечением ресурсов (затраты на программное обеспечение, зарплата персонала и т.д.). Определение прибыли от привлечения осложняется тем фактом, что привлеченные ресурсы используются для финансирования различных активов банка имеющих разную доходность. Наоборот, для операций кредитования известны чистые процентные доходы, но не известна стоимость фондирования. Следовательно, возникает вопрос определения стоимости фондирования кредитов и выручки от привлечения депозитов.

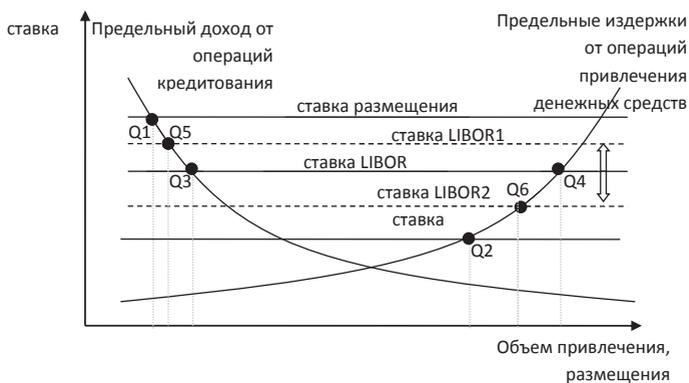
Рассмотрим пример:



Линии ставка размещения и ставка привлечения представляют собой действующие на рынке процентные ставки по операциям привлечения и размещения ресурсов на рынке, линия LIBOR представляет собой ставку межбанковского рынка. Первая кривая представляет собой предельный доход от операций кредитования. Вторая кривая представляет собой предельные издержки от операций привлечения денежных средств. При рассмотрении процессов привлечения и размещения по отдельности, оптимальный объем размещенных денежных средств будет достигнут, когда предельный доход равен ставке размещения (Q1), оптимальный объем привлеченных денежных средств будет достигнут, когда предельные издержки равны ставке привлечения (Q2) [3, с.1 - 10]. Дальнейшее наращивание привлекаемых и размещаемых ресурсов банку не выгодно. Следовательно, необходимо принимать управленческое решение о повышении ставки по кредитованию и снижению ставки по привлечению для регулирования объемов. При рассмотрении процесса привлечения и размещения ресурсов в совокупности,

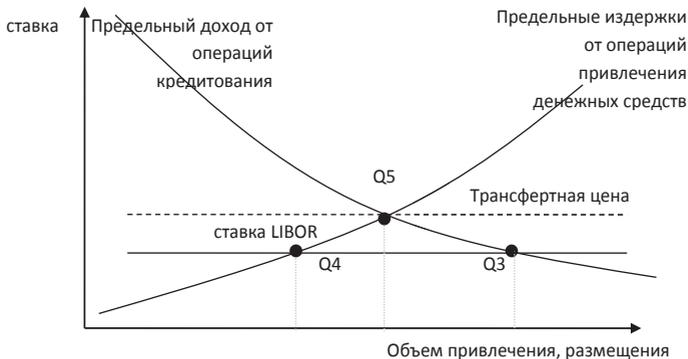
оптимальным объемом размещения являются Q3, а привлечения - Q4. Это точки пересечения линии предельного дохода и линии предельных издержек с линией ставки LIBOR, т.к. появляется альтернатива в виде размещения излишних ресурсов или заимствования недостающих ресурсов на межбанковском рынке. А, следовательно, возможно увеличение ставок по привлекаемым денежным средствам и снижение ставок по кредитованию.

Основой применения метода трансфертного образования в банке является допущение, что внутри организации ресурсы продаются и покупаются [4, с.482] по ценам, равным ценам, действующим на открытом рынке. В рассматриваемом примере ставка межбанковского кредита LIBOR это и есть трансфертная цена [1, с.4]. Однако, метод не сводится просто к определению стоимости ресурсов путем её приравнивания к рыночной. В рассмотренном примере в качестве трансфертной цены была принята ставка межбанковского рынка. Данная ставка не стабильна и её резкое изменение вполне возможно, так что простое следование за данной ставкой может привести к проявлению процентного риска. Для того чтобы это продемонстрировать рассмотрим пример в динамике:



При изменении ставки межбанковского кредитования LIBOR → LIBOR1 оптимальный объем размещенных денежных средств сократится (движение по кривой предельного дохода Q3 → Q5). При изменении ставки межбанковского кредитования LIBOR → LIBOR2, оптимальный объем привлеченных денежных средств также сократится (движение по кривой предельных издержек Q4 → Q6). Для минимизации процентного риска, обязательно применение дисконта к рыночной цене для установления трансфертных цен на привлекаемые и размещаемые ресурсы. Следовательно, трансфертная цена по привлекаемым ресурсам должна быть установлена на уровне, соответствующем предполагаемому кредитной организацией значению LIBOR2, а по размещаемым - предполагаемому кредитной организацией значению LIBOR1.

Рассмотрим другую ситуацию, когда оптимальный объем кредитов (Q3) больше, чем оптимальный объем депозитов (Q4):



На первый взгляд, в данной ситуации банку необходимо продолжать наращивание кредитного портфеля и прекращать наращивание портфеля депозита, рост кредитов будет финансироваться за счет привлечения ресурсов на межбанковском рынке. Но, наращивание кредитного портфеля за счет наращивания межбанковского кредитования представляется рискованным с точки зрения ликвидности. В целях устранения риска ликвидности кредитный портфель должен соответствовать размеру привлеченных средств (Q5). В тоже время, установление трансфертных цен, приравненных к ставке LIBOR даже с учетом дисконта на процентный риск стимулирует дальнейшее движение по кривой предельного дохода $Q5 \rightarrow Q3$ и останавливает движение по кривой предельных издержек $Q4 \rightarrow Q5$. В данном случае, с точки зрения соблюдения ликвидности, правильным является установлением трансфертных цен выше ставки межбанковского кредитования.

Таким образом, очевидно, что применение трансфертного ценообразования в банке позволяет:

- решать задачу оптимального ценообразования процентных клиентских продуктов (кредитных и депозитных);
- организовать процесс бюджетного планирования. А именно: планировать доходы и расходы в разрезе отдельных направлений бизнеса (привлечение ресурсов, размещение ресурсов), своевременно реагировать на происходящие на рынке изменения изменяя свою стратегию привлечения и размещения ресурсов, контролировать, контролировать использование ресурсов и рентабельности;
- организовать систему управления рисками (процентного и ликвидности). При этом контролируется как риск недостаточности ликвидности так и риск избыточной ликвидности. Тем самым удаётся выполнять основную задачу менеджмента - соблюдать баланс между минимизацией рисков и максимизации прибыли.

Список использованной литературы

1. Dave Hutchison. A note on the Conceptual Foundations of "Indeterminate Maturity" Deposit Funds Transfer Pricing // Journal of Performance Management, Association for Management Information in Financial Services. 2012. Volume 24, Number 1. С 3 - 10.

2. Jennifer D. Rice, Mehmet C Kocakulah. Funds Transfer Pricing: A Management Accounting Approach within the Banking Industry // Journal of Performance Management, Association for Management Information in Financial Services. 2009. Volume 21, Number 2. С.12 - 26.
3. Jean Dermine. Fund transfer pricing for deposits and loans, foundation and advanced // Ernst & Young Global Financial Services Institute. 2013. March, Volume 1 – Issue 1.
4. Horngren C. T., Datar S. M., Foster G. (2003), Cost Accounting – A Managerial Emphasis // Prentice Hall. 2003.
5. Наместников А.С. Классификация подходов к построению системы трансфертного ценообразования в коммерческом банке // Банковские услуги. 2013. № 5. С. 23 - 31

© Р.И. Галацан, 2015

УДК - 336

А.В. Гамалия, Студент
Факультет Экономики и финансов
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ЭФФЕКТ ВЛИЯНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК И СООТНОШЕНИЯ РИСК / ПРИБЫЛЬ НА СДЕЛКУ ДЛЯ ВНУТРЕДНЕВНОЙ ТОРГОВЛИ НА МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОЖИДАНИЕ

Как известно внутрисуточная торговля на фондовом и других рынках сопряжена с большим риском, вплоть до потери всего капитала. В связи с этим возникает вопрос, каков должен быть максимальный риск на сделку, а так же минимальное соотношение риск / прибыль за один трейд, что бы на «дистанции» всего дня оставаться в прибыли?

Предположим, есть стратегия торговли внутри дня на каком - либо рынке, которая дает сигналы к покупке / продаже в течение дня, стартовый капитал составляет 100000 рублей, и трейдер отводит 10% от этой суммы на месячный риск, то есть 10000 рублей. Таким образом, если число торговых дней составляет 22 (за вычетом выходных) максимальный риск на один день будет равен:

$$10000 / 22 = 454,54 \text{ руб.}$$

Что дальше? Закладывать этот риск в одну сделку? Или лучше совершить конечное количество сделок, но разбив внутрисуточный риск на части? Рассмотрим несколько вариантов:

Трейдер совершает в день 5 сделок

Трейдер совершает в день 10 сделок

Трейдер совершает в день 15 сделок

Соответственно, риск на одну сделку составит:

1 случай: $454,54 / 5 = 90,908 \text{ руб.}$

2 случай: $454,54 / 10 = 45,454 \text{ руб.}$

3 случай: $454,54 / 15 = 30,302 \text{ руб.}$

Теперь, необходимо определиться с соотношением риск / прибыль. Так же рассмотрим несколько вариантов:

Риск / прибыль = 1:1

Риск / прибыль = 1:2

Риск / прибыль = 1:3

Учитывая различные варианты риска на сделку, а так же различные варианты соотношения риск / прибыль получим (Рис 1):

кол-во исходов	Сделок в "+"	Сделок в "-"	Суммарный результат			Сделок в "+"	Сделок в "-"	Суммарный результат			Сделок в "+"	Сделок в "-"	Суммарный результат		
			1 к 1	1 к 2	1 к 3			1 к 1	1 к 2	1 к 3			1 к 1	1 к 2	1 к 3
1	0	1	-90,908	-90,908	-90,908	0	10	-454,54	-454,54	-454,54	0	15	-454,53	-454,53	-454,53
2	1	4	-272,724	-181,816	-90,908	1	9	-363,632	-318,178	-272,724	1	14	-393,926	-363,624	-333,322
3	2	3	-90,908	90,908	272,724	2	8	-272,724	-181,816	-90,908	2	13	-333,322	-272,718	-212,114
4	3	2	90,908	363,632	636,356	3	7	-181,816	-45,454	90,908	3	12	-272,718	-181,812	-90,906
5	4	1	272,724	636,356	999,988	4	6	-90,908	90,908	272,724	4	11	-212,114	-90,906	30,302
6	5	0	454,54	909,08	1363,62	5	5	0	227,27	454,54	5	10	-151,51	0	151,51
7						6	4	90,908	363,632	636,356	6	9	-90,906	90,906	272,718
8						7	3	181,816	499,994	818,172	7	8	-30,302	181,812	393,926
9						8	2	272,724	636,356	999,988	8	7	30,302	272,718	515,134
10						9	1	363,632	772,718	1181,804	9	6	90,906	363,624	636,342
11						10	0	454,54	909,08	1363,62	10	5	151,51	454,53	757,55
12											11	4	212,114	545,436	878,758
13											12	3	272,718	636,342	999,966
14											13	2	333,322	727,248	1121,174
15											14	1	393,926	818,154	1242,382
16											15	0	454,53	909,06	1363,59
Необходимое кол-во сделок в "+" для выхода в "+" за день			3	2	2			6	4	3			8	6	4
Необходимое кол-во сделок в "+" для выхода в "+" за день в процентном соотношении			60,00%	40,00%	40,00%			60,00%	40,00%	30,00%			53,33%	40,00%	26,67%

Рис.1 Расчет суммарного результата

Из анализа таблицы можно сделать очень важный вывод: при условии, что вероятность наступления каждого из событий (исхода дня в соотношении прибыльных сделок к убыточным) одинакова, то с ростом числа сделок и увеличением соотношения риск / прибыль уменьшается процент прибыльных сделок, необходимых для закрытия дня в прибыли, таким образом, безопаснее, диверсифицировать риск (уменьшая его) через увеличение количества сделок и увеличения соотношения убыточных сделок к прибыльным, при фиксированном количестве сделок отведенных на 1 день.

Из полученного нами вывода возникает два вопроса, которые требуют дополнительного исследования: Одинакова ли вероятность наступления каждого из событий описанных нами выше? Эффективно ли ограничивать количество сделок на 1 день, или отторговывать все сигналы торговой системы?

Для ответа на первый вопрос, рассчитаем математическое ожидание каждого из возможных вариантов исхода событий, основываясь на данных рис.1, при условии, что вероятность каждого исхода одинакова.

Для первого варианта с пятью сделками в день, имеем шесть возможных исхода, соответственно вероятность каждого исхода равна:

$$100 / 6 = 16,66\%$$

Таким образом, мы можем рассчитать математическое ожидание итога дня:

$$M = \sum p_i * n_i, \text{ где } n_i - \text{каждый возможный исход дня в рублевом выражении.}$$

$$M_{1(\text{при } 1 \text{ к } 1)} = 0 \text{ руб.}$$

$$M_{1(\text{при } 1 \text{ к } 2)} = 227,197 \text{ руб.}$$

$$M_{1(\text{при } 1 \text{ к } 3)} = 454,358 \text{ руб.}$$

Для второго варианта с десятью сделками в день, имеем одиннадцать возможных исходов, соответственно вероятность каждого исхода равна:

$$100 / 11 = 9,09\%$$

Математическое ожидание итога дня:

$$M_{2(\text{при } 1 \text{ к } 1)} = 0 \text{ руб.}$$

$$M_{2(\text{при } 1 \text{ к } 2)} = 227,247 \text{ руб.}$$

$$M_{2(\text{при } 1 \text{ к } 3)} = 454,495 \text{ руб.}$$

Для третьего варианта с пятнадцатью сделками в день, имеем шестнадцать возможных исходов, соответственно вероятность каждого исхода равна:

$$100 / 16 = 6,25\%$$

Математическое ожидание итога дня:

$$M_{3(\text{при } 1 \text{ к } 1)} = 0,0625 \text{ руб.}$$

$$M_{3(\text{при } 1 \text{ к } 2)} = 227,265 \text{ руб.}$$

$$M_{3(\text{при } 1 \text{ к } 3)} = 454,53 \text{ руб.}$$

График зависимости математического ожидания от соотношения риск / прибыль выглядит следующим образом:

На основе сделанных расчетов, мы можем сделать вывод: с увеличением соотношения риск / прибыль увеличивается математическое ожидание прибыли на день, но это при условии, что вероятность убытка или прибыли после входа в сделку равна 50 / 50.

Но, на мой взгляд, данная трактовка очень груба и не учитывает реалии рынка, так как имеют место быть бесконечное число вариантов исхода сделки. В связи с этим, необходимо совершать сделки с определенным вероятностным перевесом в нашу сторону, что и должна гарантировать торговая стратегия.

Выводы: при условии, что вероятность наступления каждого из событий (исхода дня в соотношении прибыльных сделок к убыточным) одинакова, то с ростом числа сделок и увеличением соотношения риск / прибыль уменьшается процент прибыльных сделок, необходимых для закрытия дня в прибыли, таким образом, безопаснее, диверсифицировать риск (уменьшая его) через увеличение количества сделок и увеличения соотношения убыточных сделок к прибыльным, при фиксированном количестве сделок отведенных на 1 день. с увеличением соотношения риск / прибыль увеличивается математическое ожидание прибыли на день, но это при условии, что вероятность убытка или прибыли после входа в сделку равна 50 / 50. Торговая стратегия должна гарантировать вероятностный перевес в сторону прибыльной сделки.

Список использованной литературы:

1. Ниворожкина Л.И., Морозова З.А.: «Теория вероятностей и математическая статистика» 2008;
2. Стратегия развития национальной платежной системы;

© Гамалия А.В. 2015г.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОЦЕНКУ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Международные стандарты финансовой отчетности - это некий единый международный “язык” бизнеса, понятный для всех стран. Отчетность, подготовленная на основании данных стандартов, открывает для компании новые возможности позволяя выйти на международный рынок легко и избежать спора с международными контрагентами по многим вопросам, касающимся отражения объектов в учете и формирования отчетности, а также позволяет найти общие (единые) подходы к решению ряда задач. Международные стандарты являются более емкими и охватывают больше вопросов, рассмотрение которых в России не было актуальным долгое время в связи с рядом факторов, например, поздним выходом на международные рынки. Таким образом, актуальность выбранной темы выражена необходимостью выхода российских компаний на международные рынки и нивелированием большого количества разночтений отчетных показателей.

Целью написания данной статьи является теоретическое рассмотрение основных аспектов трансформации, выявление роли и значения данного процесса, а также освещение изменения оценки отчетных показателей в связи с трансформацией. Данные обстоятельства позволят обосновать значимость этого процесса в деятельности отечественных компаний. Таким образом, в настоящей статье мы рассмотрим один из способов выхода на международный рынок и привлечения новых инвестиций.

Трансформации бухгалтерской отчетности – это процесс составления отчетности по стандартам МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета. [1]

При исследовании данной проблемы было выявлено, что трансформация отчетности, как правило, обусловлена:

- выходом предприятия на международный рынок;
- гарантией получения прозрачной и достоверной отчетности;
- необходимостью планирования, бюджетирования;
- желанием привлечь новых клиентов на более выгодных условиях.

Трансформация, как правило, бывает двух видов:

- трансформация на уровне проводок главной книги,
- трансформация на уровне финансовой отчетности, (такая трансформация является более быстрой и наглядной, однако она включает большое количество искажений и неточностей, невозможность детализации конкретного первичного документа).

Также возможно не только формирование отчетности по МСФО на основании уже имеющейся отечественной годовой отчетности путем корректирующих записей, но и

ведение некоего параллельного учета, который формируется независимо от уже имеющейся отчетности, на основании первичных документов. Таким образом, могут быть сформированы два и более, видов отчетности (например: по отечественным и международным стандартам).

Параллельный учет (в отличие от трансформации требует дополнительных затрат связанных с привлечение более квалифицированного персонала, более дорогих систем автоматизации, однако данный вид трансформации является более точным). Данный вид ведения учета является более мобильным и благодаря применению современных и адаптированных программ позволяет получать ежедневно данные о произошедших изменениях. Более подробно данный вид учета будет рассмотрен в другой статье.

На основе анализа различных источников были выделены следующие этапы трансформации:

- Подготовительный: изучение международных стандартов, выявление расхождений в подходах к оценке, разработка новой учетной политике с учетом МСФО.

- Непосредственно трансформация, которая подразумевает ряд последовательных операций:

1. Сравнительный анализ учетной политики, подготовленной по РСБУ и МСФО, выявление области корректировок;

2. Корректировки;

3. Реклассификация;

4. Подготовка Баланса и Отчета о финансовых результатах, Отчета об изменении капитала, Отчета о движении денежных средств и Пояснений к отчетности в формате МСФО.

- Посттрансформационные процедуры: на данном этапе необходимо произвести корректировку показателей отчетности с учетом инфляции, перевод показателей отчетности в иностранную валюту. [2]

Далее предлагаем рассмотреть, необходимость трансформации на примере оценки активов и обязательств. Оценка - это выражение стоимости товаров или услуг в деньгах.

Оценка активов, обязательств и предприятия в целом (как имущественного комплекса) в международной практике, как и в отечественной, может быть обусловлена:

- необходимостью составления достоверной отчетности для различных уровней пользователей (как внешних, так и внутренних);

- для привлечения инвесторов из других стран и международных компаний.

При этом особое внимание необходимо уделить тому, что в отечественных компаниях отчетность сдается по отечественным стандартам, потому как именно этого требует отечественное законодательство. Данный факт обуславливает необходимость именно трансформации и исключает возможность ведение учета по международным стандартам без учета опыта отечественных компаний и их особенностей.

Необходимо выделить преимущества оценки по МСФО:

1. Учет и отчетность на их основе привлекают и удерживают иностранных и российских инвесторов и кредиторов. В результате этого снижаются расходы компании на привлечение капитала, повышение конкурентоспособности. Это происходит за счет снижения ставки по кредитам, т.е. получения его на более выгодных условиях.

2. Финансовая отчетность, подготовленная по стандартам МСФО - это объективная информация для принятия управленческих решений, достоверные данные для оценки эффективности деятельности и планирования, снижение издержек на анализ отчетности. Другими словами, такая отчетность позволит различным пользователям получить более точные и своевременные данные. [3]

Таким образом, проведенное нами исследование показывает основные ценностные ориентиры и направления дальнейшего совершенствования развития бухгалтерского учета и отчетности на основании международных стандартов, которые делают отчетность прозрачной и достоверной, а главное исключают расхождения по ряду вопросов. А богатый опыт различных стран внушает доверие к отчетности по МСФО и исключает споры в подходах к оценке различных статей отчетности и их классификации. Что касается трансформации, то на наш взгляд, она является необходимой для каждой компании желающей получить новые предложения в области кредитования и инвестирования, а также при захвате новых рынков.

Список использованной литературы:

- 1) <http://www.snezhana.ru/translation/> (дата обращения 16.11.15).
- 2) Ложкина С.Л. Принципы трансформации российской отчетности в формат МСФО в условиях швейной промышленности [Электронный ресурс]: // Управленческий учет – 2006. – № – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru/articles/2006/3/4598.html>
- 3) Попов А.Ю. Классификация объектов учета инвестиционной деятельности: проблемы и решения // Сибирская финансовая школа – 2015. – № 3. – С.74 - 79

© Г.Д.Горохова 2015

УДК 349

А.Г. Грушецкая

Студентка кафедры Фик

Оренбургский Государственный Аграрный Университет

Научный руководитель: А.Н. Потанова

к.и.н., преподаватель кафедры

«Предпринимательского права и гражданского процесса»

Оренбургский государственный аграрный университет

г. Оренбург, Российская Федерация

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ СОГЛАСНО ТРЕБОВАНИЯМ БАНКА РОССИИ

В современном обществе в условиях усиления конкурентной борьбы внимание к банковским рискам увеличивается. Банки все чаще занимают агрессивную позицию по отношению друг к другу, проводят все более рискованные операции и сделки. Под банковским риском принято понимать «вероятность, а точнее угрозу, потери банком части своих ресурсов, возникновения убытков, недополучения доходов или совершения

дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций по сравнению с планируемым вариантом» [1].

Что касается классификации банковских рисков, следует отметить, что в настоящее время, в экономической теории отсутствует единая классификация банковских рисков. Это связано с многообразием проявлений риска и сложностью разграничения различных его видов. Вместе с тем все же имеется определенное единодушие во взглядах на классификацию рисков. Важнейшую роль в этом сыграло исследование компании Coopers&Lybrand под названием «Общепринятые принципы управления риском», опубликованное в 1996г. и давшее следующую классификацию рисков, с которой согласны институциональные финансовые посредники, в том числе коммерческие банки: рыночные риски, кредитные риски, операционные риски, риски ликвидности и риски делового события [2].

Данная классификация является в настоящее время общепринятой в практике банковского риск - менеджмента и берется за основу большинством финансовых институтов, в том числе и Базельским комитетом по банковскому надзору Банка международных расчетов. Рыночный риск, кредитный риск и риск ликвидности принято объединять в группу финансовых рисков. Ключевой основой эффективного функционирования банков, является регулирование банковских рисков, т.е. нормативно - правовая среда. Ее создание, в рамках проводимой правовой политики Центрального банка страны - на государственном уровне, так и правовой политики отдельно взятого банка - на микроуровне, осуществляется через законодательство и нормативные документы Банка России.

Стоит отметить, что в условиях глобализации мировой экономики все более остро стоит проблема правового регулирования банковских рисков. Регулирование банковской деятельности по управлению рисками в Российской Федерации закреплено в различных Законах, Положениях, Письмах и Указаниях Банка России, Заявлениях и Постановлениях правительства РФ. Письмо Банка России от 23.06.2004 N 70 - Т "О типичных банковских рисках" выделяет следующие внутренние риски банка: кредитный, рыночный, ликвидности, операционный. Рыночный риск включает в себя фондовый, валютный и процентный риски [3]. Следовательно, в систему нормативно - правовых документов Банка России должны входить документы, регламентирующие работу с вышеперечисленными видами рисков.

Основными документами, регламентирующими работу банковских кредитных организаций, являются Федеральный закон от 10.07.2002 № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395 - I «О банках и банковской деятельности».

В соответствии с законом № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России устанавливает обязательные нормативы ликвидности, достаточности капитала и обязательных резервов для банков; минимальный размер уставного капитала; максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков; максимальный размер кредитов, поручительств и гарантий, выданных кредитной организацией своим акционерам; максимальный размер крупных кредитных рисков и размер финансовых рисков [4].

Инструкция Банка России от 03.12.2012г. N 139 - И «Об обязательных нормативах банков» в части регулирования кредитных рисков устанавливает нормативы максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков и максимального размера крупного кредитного риска. Данная инструкция также устанавливает числовые значения и методику расчета нормативов ликвидности и достаточности капитала, с целью ограничения риска ликвидности [5].

Например, максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) –это отношение суммы кредитных требований банка к заемщику, за вычетом сформированного резерва на возможные потери по ссудам, к капиталу банка, который не должен превышать 25 %.

Закон № 395 - I «О банках и банковской деятельности» с точки зрения управления внутренними рисками дополняет первый перечень видов банковских операций, понятием банковской тайны, перечнем оснований для отзыва лицензии на осуществление банковской деятельности, обязательством для банков организовывать внутренний контроль и проходить ежегодную аудиторскую проверку [6].

С целью управления кредитным риском, разработано несколько нормативных документов. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254 - П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» определяет порядок создания резервов на возможные потери по ссудам, отнесенным к определенной категории качества в соответствии с профессиональным суждением [7].

При разработке нормативно - правовой базы по управлению банковскими рисками, активно используется опыт развитых стран. Письмо от 29 декабря 2012 г. №192 - Т «О методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банка», составленное в соответствии с рекомендациями Базеля II, предлагает альтернативный подход к управлению кредитным риском на основе построения рейтинговой системы. Данная система предполагает соблюдение рекомендуемых Банком России минимальных требований к внутренним системам и процессам присвоения рейтингов, оценке отдельных компонентов кредитного риска по классам кредитных требований, качеству корпоративного управления и внутреннего контроля [8].

Письмом Банка России от 27.07.2000г. N 139 - Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций» устанавливается необходимость разработки банками политики управления ликвидностью, приводятся рекомендации по оценке состояния ликвидности и его влияния на финансовое состояние кредитного учреждения [9].

Достаточность капитала, характеризующая способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет, не используя денежные средства клиентов, тесно связана с риском ликвидности.

1 марта 2013 года вступило в силу Положение от 28.12.2012 г. № 395 - П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»)), подготовленное в соответствии с документацией Базельского комитета с целью повышения устойчивости банковского сектора. Вместе с ним продолжает действовать Положение Банка России от 10.02.2003 г. № 215 - П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций». В новом положении изменены требования к структуре основного капитала, который определяется как сумма источников

базового и добавочного за вычетом некоторых показателей. При этом перечень источников базового и добавочного капиталов также претерпел изменения, а список показателей, на которые необходимо уменьшить совокупность этих источников, значительно расширился [10].

Рыночный риск регулирует Положение Банка России от 28.09.2012 г. № 387 - П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска», в котором подробно описана методика расчета величины рыночного риска на основе трех компонентов: валютного, фондового и процентного рисков. Основой документа является стандартный подход, закрепленный в Базеле II [11].

С целью контроля над валютным риском была разработана Инструкция Банка России от 15.07.2005 г. № 124 - И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями» [12]. И федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115 - ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», в котором оговаривается, что если операция с денежными средствами или иным имуществом осуществляется в иностранной валюте, ее размер в российских рублях определяется по официальному курсу ЦБ РФ, действующему на дату совершения такой операции, и подлежат контролю операции с иностранной валютой на сумму свыше 600000 рублей [13].

Порядок работы банков непосредственно с операционным риском закреплен в двух нормативных документах: «Положение о порядке расчета размера операционного риска» (утв. Банком России 03.11.2009 № 346 - П), в котором зафиксирован способ расчета размера риска и Письмо Банка России от 24.05.2005 г. № 76 - Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях», в котором закреплена процедура управления риском, факторы и методы управления [14].

Нормативным документом, предусматривающим порядок проведения внешнего контроля по управлению банковскими рисками со стороны Банка России, является Письмо от 23.03.2007 №26 - Т «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» [15].

Политика управления банковскими рисками в Российской Федерации ориентирована на стабильность и финансовую устойчивость банковской системы, а также на защиту вкладчиков и кредиторов. В связи с этим количество документов, регламентирующих работу коммерческих банков, внутренний и внешний контроль в области управления рисками постоянно увеличивается, происходит замена старых документов новыми, более содержательными.

При всем многообразии различных нормативных документов, регламентирующих работу банков по управлению рисками, на данный момент отсутствует единая, четкая система по управлению рисками.

Таким образом, необходимости грамотного управления рисками в банках уделяется все большее внимание со стороны контролирующих органов, что можно проследить по возрастающему количеству нормативных документов. При этом отсутствие четкой иерархии и единой законодательной базы по управлению рисками в банках замедляет процесс развития данного направления и порождает множество вопросов в части применения некоторых нормативных актов.

Для того чтобы нормативно - правовая база не просто освещала некоторые стороны по управлению отдельными видами рисков, а позиционировала необходимость риск - менеджмента как системы управления взаимосвязанными рисками банковской деятельности, необходимо разработать единый, четко структурированный законодательный документ, отражающий стандарты, методику, количественную оценку и процесс управления всеми видами рисков.

Список использованной литературы.

1 Белоглазова Г.Н. Банковское дело / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 422 с. – ISBN 978 - 5 - 9916 - 1508 - 2

2 Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. - СПб.: ИТД «Скифия». - 2010. - 440 с.

3 О типичных банковских рисках: письмо ЦБ РФ от 23 июня 2004 г. № 70 - т // СПС «КонсультантПлюс»

4 О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон от 10 июля 2002г. № 86 - ФЗ: по состоянию на 29 декабря 2014 г. // СПС «КонсультантПлюс»

5 О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02 декабря 1990г. № 395–1–ФЗ: по состоянию на 29 декабря 2014 г. // СПС «КонсультантПлюс»

6 О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 26 марта 2004 года № 254 - П // СПС «КонсультантПлюс»

7 О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков: письмо Банка России от 29 декабря 2012 года № 192 - Т // СПС «КонсультантПлюс»

8 Об обязательных нормативах банков: инструкция ЦБ РФ от 3 декабря 2012г. №139 - И // СПС «КонсультантПлюс»

9 О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций: письмо Банка России от 27 июля 2000 года №139 - Т // СПС «КонсультантПлюс»

10 О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III») : положение Банка России от 28 декабря 2012 года №395 - П // СПС «КонсультантПлюс»

11 О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска: Положение Банка России от 28 сентября 2012 года №387 - П // СПС «КонсультантПлюс»

12 Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями: инструкция Банка России от 15 июля 2005 г. № 124 - И // СПС «КонсультантПлюс»

13 О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115 - ФЗ (ред. от 28.06.2013) // СПС «КонсультантПлюс»

14 Об организации управления операционным риском в кредитных организациях: письмо ЦБ РФ от 24 мая 2005 года № 76 - Т // СПС «КонсультантПлюс»

15 Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале): письмо Банка России от 23 марта 2007 №26 - Т // СПС «КонсультантПлюс»

© А.Г. Грушецкая, 2015

УДК 21474

В.А.Адамова, Н.А.Гулямова,

Студенты кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжского государственного университета сервиса,

г. Тольятти

Е.В.Силаева,

доцент кафедры «Общепрофессиональные и технические дисциплины»

e - mail: nata199525@mail.ru

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Федеральный закон РФ "О техническом регулировании" определяет основные цели системы технического регулирования в Российской Федерации, направленных, также в том числе, на реформирование правоотношений в области нормирования добровольных и обязательных требований к продукции.

Естественно, смена курса в данной сфере не может не сказаться на инновационной деятельности отечественных предприятий. Аспект влияния технического регулирования на создание новейшей техники важно проанализировать, так как нововведения в промышленности обеспечивают конкурентоспособность предприятий и, в конечном счете, страны на внешних рынках.

Согласно Н. Уоллу, инновационная деятельность заключается в привнесении новых идей на уровне производства (технологическая инновация) или рынка [1].

Изучим же, насколько изменение технического регулирования в стране может повлиять на инновационную функциональность.

Рассмотренные положения федерального закона РФ "О техническом регулировании" показывают, что понятия технического регулирования формально не имеют положения, направленных на осуществление нововведений в промышленности, на создание новых техник, поскольку эти вопросы выходят за грани этого закона. Но, выделяя новейшие правоотношения в экономике, ФЗ Российской Федерации частично должен способствовать прогрессу нововведений в стране, и вот ответ [2].

С общей точки зрения наиболее важными являются развитие двухуровневых систем документов, в которые входят такие требования: технические распределения и национальные (не государственные) стандарты. Технический регламент, принятый федеральным постановлением Правительства Российской Федерации или законом, должны содержать в себе обязательные для исполнения и применения требования к продукциям, обеспечивающим безопасность. Национальные стандарты

присоединяют характеристики товара в целях добровольного не одновременного применения. Связь между национальным стандартом и техническим регламентом может быть выявлено таким образом. Требования технического регламента, как это следует из пункта 2 статьи 7, не должно служить препятствием для осуществления предпринимательской деятельности в наибольшей степени, чем это фиксировано федеральным законом. Именно поэтому технические стандарты устанавливают лишь по минимуму необходимые требования (пункт 1 статьи 7) и эти обязанности являются подробными (пункт 3 статьи 7) [4].

Второй этап задания требования связан с тем, каким образом их указывать в технических регламентах. Естественно, заманчиво устанавливать эти требования в виде явно минимально необходимых норм (характеристик), полагая, что слово подробный означает конкретный. Но, как это показано в [5], данный подход является неэффективным, так как все реформы международных стандартов, которые, как правило, используют в качестве основы для разработки регламентов (пункт 8 статьи 7) приводят к опровержению. Более того, в силу консервативности порядка принятия технических регламентов, такое прецедентное может затянуться на долгие годы, учитывая положения пункта 3 статьи 7.

Есть и другие недостатки у такого подхода. Ну, например, прецедентное с принципами новейшего и глобального подхода, принятого в ЕС, которое явно затруднит процесс взаимного признания результата оценки соответствия. В итоге, по крайней мере, для продукции, охватываемой принципами новейшего и глобального подхода, нормы, скованно с обеспечением надежности, в общих технических стандартах целесообразно спрашивать в виде существенных конструктивных требований [3].

Данным образом, воплощение положений Федерального закона "О техническом регулировании" позволяет активизировать деятельности в области создания новых технологий, будет содействовать административной форме в части сжатия ряда функций министерств и ведомств, относящихся к обязательному подтверждению соответствий, и расширения масштабов добровольной сертификации, направленных на обеспечение конкурентного преимущества для предприятия [1].

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес. А - Я:Словарь - справочник. - М.: ФАИР - ПРЕСС, 1999.
2. Пугачев С., Самков В. Национальный стандарт как доказательство соответствия обязательным требованиям технического регламента. // Стандарты и качество, №10, 2003.
3. Версан В.Г. Актуальные проблемы введения в действие Федерального закона "О техническом регулировании" // Стандарты и качество, № 5, 2003
4. Аронов И.З., Версан В.Г. Задание требований безопасности –ключевой вопрос технического регулирования. М.: ВНИИС, 2004
5. Аронов И., Версан В., Теркель А. Основные вопросы задания требований безопасности в технических регламентах. // Стандарты и качество, № 9, 2003.

© Адамова В.А, Гулямова Н.А, Силаева Е.В. 2015г.

НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

Современные тенденции в образовательном процессе требуют развития студентов, как в процессе учебной деятельности, так и вне ее.

На основании проведения научно - исследовательских работ студентам дается огромная возможность применять свои знания на практике, творчески подходить к решению профессиональных задач, а также научиться адаптироваться к изменяющимся условиям в родной стране и за рубежом.

Научно – исследовательская работа представляет собой работу научного характера, связанную с научным поиском, проведением исследований, экспериментов, в целях расширения имеющихся и получения новых знаний, проверки научных гипотез, установление закономерностей, проявляющихся в природе и обществе, научных обобщений, научного обоснования проектов.

А значит, вся исследовательская работа не является самой простой частью жизни студента. Для установления новых знаний каждый тратит порядочное количество времени и сил, перечитывая вновь и вновь книги других исследователей, и только после этого его мнение формируется совсем иначе. Так студент выходит на новый уровень своего развития.

Важно понимать, что высшие учебные заведения являются кузницей молодых кадров, и могут влиять на дальнейшее развитие потенциала личности, а в целом на изменение положения государства. Ведь сама по себе наука не сможет двигаться без молодых, инициативных и любознательных людей, иначе ей придется претерпевать глубочайший регресс или может произойти «остановка».

В последнее время наука находится в стадии кризиса. Затормозилось ее дальнейшее становление. Так и число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, сокращается с каждым годом (рис. 1).

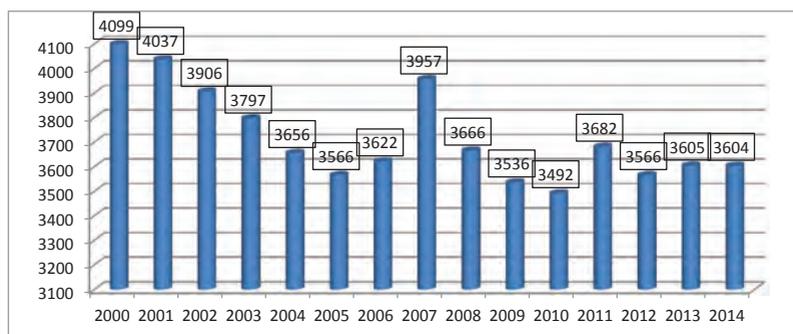


Рисунок 1 – Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки

При сокращении числа организаций становится понятно, что также уменьшается величина «умов», задействованных в данной сфере, не говоря уже о тенденции уменьшения количества молодых специалистов, только вступающих на путь продвижения новых идей. Из - за чего контингент студентов, занятых в научно - исследовательской деятельности, заметно снижается, а состав вновь прибывших не замечает происходящую убыль.

Поэтому очень важно понимать мотивы студентов к такого рода деятельности и поддерживать их.

В словаре Вебстера мотив рассматривается как нечто внутри субъекта (потребность, идея, органическое состояние или эмоция), побуждающее его к действию. Сами мотивы подразделяются на внутренние (потребность в одобрении) и внешние (ожидания, возможности).

В ряде случаев возникает необходимость знать, что именно для студента, как отдельного реального мыслящего объекта, является побуждающим фактором для занятия научной деятельностью. Должна существовать индивидуальная причина, чтобы заниматься тем, к чему он больше всего склоняется. Нет двух одинаковых личностей, с одинаковыми потребностями, мыслями и идеями, к каждому нужен свой оригинальный, неподходящий ни под какие стандарты подход.

В ряде исследований выделяют следующие мотивы, которые побуждают студентов к занятию исследовательской деятельностью: потребность в достижениях, потребность в познании и детальном изучении интересующей проблемы, потребность в личностном росте, хорошие оценки и уважение преподавателей, а также возможность получать хорошую стипендию.

Действительно, перечисленные выше побуждения к действию являются основными. Моральное, а также материальное воздействие производит определенный эффект, помогая добиваться поставленной цели.

Но наука претерпевает изменения, выдвигая новые методы познания, анализа и вывода информации. Вместе с этим вырабатываются совершенно иные мотивации.

Здесь можно с уверенностью добавить, что одной из них является помощь в становлении личности. Только у развивающегося человека вырабатывается способность свободно мыслить, уверенно говорить, а главное – правильно поставленная речь есть и будет отличительной чертой во всей его дальнейшей работе, даже если она не будет связана с научной деятельностью. Понимание этого не сразу приходит к участникам такого рода занятия, но она же является основой всех мотивов.

Вместе с тем, не исключено существование антимотиваций. Они являются великой силой против рассмотрения глобальных идей и разработки новых проектов. Это могут быть такие распространенные причины, как лень или отсутствие открытого доступа к специализированной литературе.

Считается, что большей антимотивационной программой обладают, то, что мешает развитию чего - то более совершенного. Но, все же, это ошибочное суждение. Да, отсутствие нужной, специализированной литературы не дает внушительной вероятности рассмотрения определенной темы со всех сторон. С одной стороны, этот факт оказывает глубочайшее влияние на всю работу в научном сообществе и на выдвижение гипотез, но с другой – такое воздействие не может быть отрицательным, а, наоборот, помогает обнаружить новые положения вещей и адекватную, самостоятельную оценку реальных

возможностей. В данном случае вырабатываются новые подходы для усовершенствования технологий, и студент, который видит новые проблемы для дальнейшей разработки своего проекта, еще больше подзадоривается, решает идти дальше, несмотря ни на что.

Именно в таком творческом процессе выявляются новые решения проблем, определяются новые установки, новые возможности.

Список использованной литературы:

1. <http://psychological.slovaronline.com/M/1042> - MOTIV
2. <http://www.gks.ru>
3. Бородина Т. С. Мотивационно - потребностные ориентации студентов педагогического вуза в занятии научно - исследовательской деятельностью / Т. С. Бородина // Молодой ученый. — 2014. — №14. — С. 270 - 273.
4. Шашенкова Е.А. Исследовательская деятельность: словарь.– М.: МГУТУ, 2004.
© А.А.Догудовская, И.В. Семенова,2015

УДК - 338

И.В. Долгополова, Ю.С. Буткова, И.А.Акопян

Студентки

Факультет Экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Корректное определение доходности инновационных проектов является атрибутом оценки компании или проекта как необходимого условия любого перераспределения прав в виде вхождения или выхода из капитала, покупки или продажи пакетов акций, первичного или дополнительного размещения, обратного выкупа и иных операций. Международные директивы по оценке прямых и венчурных инвестиций предлагают для цели оценки использование следующих методов: 1) цена последней инвестиции; 2) мультипликаторы; 3) чистые активы; 4) дисконтированные денежные потоки или прибыль (основного бизнеса); 5) дисконтированные денежные потоки или прибыль (от инвестиций); 6) отраслевые контрольные показатели оценок стоимости. Цена последней инвестиции (при условии ее существенной доли в активах объекта инвестирования) сама по себе является хорошим индикатором стоимости по ряду причин.

Метод мультипликаторов предусматривает применение мультипликатора прибыли при оценке стоимости конкретного предприятия. Метод основан на допущении, что уровень прибыли останется нормированным и постоянным на протяжении некоторого, достаточно длительного временного отрезка, что возможно только в отношении вышедших на стабильную деятельность компаний.

Метод чистых активов приемлем в большей степени для инвестиционных компаний или компаний, обладающих значительной собственностью, поскольку не принимает в расчет показатели прибыли.

Метод дисконтированных денежных потоков или прибыли хорошо известен и является наиболее гибким из всех перечисленных. В то же время необходимым условием его применения является обоснованное прогнозирование денежных потоков в будущих периодах, что и составляет главную сложность для оценщика.

Отраслевые контрольные показатели стоимости широко применяются в устоявшихся, достаточно профинансированных традиционных отраслях. Такие отраслевые показатели основаны на допущениях, что инвесторы готовы платить за объем реализации или долю на рынке и что средняя рентабельность предприятия в этой отрасли не варьируется слишком сильно.

Величина WACC на сегодняшний день является системообразующей в построении модели управления компанией. Управление стоимостью уже длительное время признается теорией и практикой финансового менеджмента в качестве стратегии, наиболее полно охватывающей стандартные задачи коммерческой организации, начиная от обеспечения высокой отдачи от инвестиций и организации качественного финансово - управленческого учета и заканчивая полномасштабной оптимизацией бизнес - процессов и внедрением эффективных систем мотивации. Когда же речь идет об отдельном инвестпроекте, где редуцированы непрофильные статьи расходов, отсутствуют перетоки ресурсов между направлениями деятельности и прочие сложности анализа финансовой эффективности, WACC не только может, но и должна применяться [1].

WACC – средневзвешенная стоимость привлеченного капитала (собственного и заемного), рассчитывается по формуле:

$$WACC = E / IC \cdot Re + D / IC \cdot Rd(1 - Tc),$$

где E – стоимость собственного капитала;

IC – инвестированный капитал;

Re – требуемая (ожидаемая) доходность от собственного капитала (в про - центях);

D – стоимость долга;

Rd – требуемая (ожидаемая) доходность долга (в процентах);

Tc – ставка налога на прибыль компании

Как видно из приведенной формулы, превышение доходности инвестированного капитала над нормативно принятой для конкретного проекта или компании нормы WACC является критерием создания добавленной экономической стоимости. Это, в свою очередь, отражает тот факт, что доходность такого проекта при прочих равных выше нормальной, характерной для данного рынка доходности, и это именно та ситуация, к которой стремится рациональный инвестор.

Таким образом, требуемая доходность инновационных проектов не является той величиной, которую возможно было бы зафиксировать или определить нормативно. Она индивидуальна для каждого проекта и находится в зависимости от целого ряда параметров, начиная от уровня доходности, присущего конкретной экономике с учетом национальной премии за риск, и заканчивая уровнем риска отрасли и уровнем риска прогнозируемых денежных потоков этого проекта. Однако представляется возможным в условиях современной российской экономики считать пороговой величину в 25–30 % годовых, что, с

одной стороны, предъявляет серьезные требования к качеству финансовых расчетов при подготовке проектов, а с другой стороны, оставляет шансы на развитие экономики инноваций с учетом относительно небольшого спрэда к темпам инфляции, страновой премии за риск и необычайно высоким показателям доходности в сырьевых секторах российской экономики.

Список используемых источников:

1. Алтынбаева Э.Р. Управление устойчивым развитием региона на основе капитализации активов территории. Автореферат диссертации. Казань, 2012. 25с.

2. Филина О.В. Взаимодействие субъектов предпринимательских отношений в Российской экономике // Сегодня и завтра российской экономики. 2014. №67 - 68.

© И.В.Долгополова, Ю.С. Буткова, И.А.Акопян 2015г.

УДК - 338

И.В.Долгополова, Ю.С. Буткова, И.А.Акопян

Студентки, Факультет Экономики и финансов
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РФ

Кризисные 2014 - 2015 гг. для российской экономики запомнились множеством изменений в области налогового и административного регулирования малого и среднего предпринимательства. Эти изменения имеют как положительные, так и скрытые негативные стороны. Прежде чем разобрать данный вопрос необходимо выявить какие налоговые режимы существуют для предпринимательского сектора, так как в зависимости от системы налогообложения, которая применяется субъектами предпринимательства изменения их коснулись по - разному.

В Российской Федерации на 2015 год действует пять налоговых режимов [1]:

- Общая система налогообложения (ОСНО)
- Упрощенная система налогообложения (УСН)
- Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)
- Патентная система налогообложения (ПСН)
- Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)

Все перечисленные налоговые режимы применяются субъектами предпринимательства в зависимости от вида деятельности, организационной форм - мы и получаемых доходов.

Наиболее обсуждаемые изменения – это так называемые налоговые каникулы [2], которые коснутся только для впервые зарегистрировавшихся ИП, т.е. субъекты малого предпринимательства из этого списка исключаются. Данное послабление может быть использовано только при использовании УСН и ПСН, а остальные режимы исключаются. Кроме того, не все регионы утвердили его на местном уровне.

Таким образом, можно сделать вывод, что закон направлен на поддержание застывших в последнее время научной, социальной и особенно производственной сфер, но туда включаются только впервые зарегистрированные ИП с определенными ограничениями систем налогообложения, а не юридические лица. Отсутствие параллельных программ для выделенных сфер создает малую практическую значимость в целом для развития сектора малого и среднего предпринимательства, так как данные сферы требуют значительной координации ресурсов и наличия определенного опыта.

Следующее изменение коснулось предпринимателей как юридических, так и физических лиц применяющих УСН – введение налога на имущество по кадастровой стоимости, т.е. здесь речь идет о недвижимости. УСН в основной и применяется предпринимателями, которые ведут торговую деятельность из - за простой отчетности, но данное нововведение значительно усложняет их предпринимательскую деятельность.

Это лишь некоторые примеры введенных налоговых изменений для субъектов малого и среднего предпринимательства. Как отмечается специалистами не смотря на первоначальное мнение о послаблении налогового законодательства, практическая реализация этих нововведений свидетельствует об ужесточении налогового законодательства, т.е. для развития малого и среднего предпринимательства созданы новые барьеры для развития.

Малое и среднее предпринимательство играет особую роль в рыночной экономике. На данный момент данный сектор так и не сумел стать определяющим фактором в развитии экономики страны. Доля сектора малого и средне - го предпринимательства в ВВП страны оценивается на уровне 22 - 23%, в то время как во многих развитых странах его доля составляет от 50% и выше. Значение данного сектора экономики можно представить следующими объединенными факторами:

«Оживление» денежного потока. Увеличение объема финансовых средств по сравнению с реальным уровнем экономики (создание денежных пузырей) приводит к инфляционным скачкам в экономике, которые можно наблюдать при нынешних экономических реалиях. «Омертвление» денег можно избежать, в том числе за счет увеличения количества субъектов малого и среднего предпринимательства во всех отраслях экономики, включая естественные монополии.

Улучшение уровня жизни населения. Зависимость большинства населения от бюджетных вакансий и значительные барьеры ведения малого бизнеса приводит к дисбалансу в доходах людей. Такое ограничение доходов населения не позволяет создать систему равномерного товарооборота и препятствует экономическому росту.

Роль сектора малого и среднего предпринимательства для рыночной экономики очень трудно переоценить, поэтому инструменты государственно - го регулирования малого и среднего предпринимательства должны быть направлены в первую очередь на устранение препятствий и только потом на поддержание его развития. Это обуславливается тем, что устранение необоснованных препятствий существующих в законодательстве поддержит малое и среднее предпринимательство лучше любых программ по развитию экономики.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).
2. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. N 477 - ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации".
3. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (24 июля 2007 г.).

4. Федеральный закон от 29.06.2015 № 156 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (30 июня 2015 года).

© И.В.Долгополова, Ю.С. Буткова, И.А.Акопян 2015г.

УДК33

А.Ю.Дьякова

магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО
«Оренбургский ГАУ», РФ, г. Оренбург

А.Н.Потапова

научный руководитель, канд. ист. наук, доцент кафедры
Предпринимательского права и гражданского процесса ФГБОУ ВО
«Оренбургский ГАУ», РФ, г. Оренбург

К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Одним из условий развития современной российской экономики является расширение инвестиционной деятельности банковского сектора, принятие мер по стимулированию банковских инвестиций на рынке ценных бумаг.

Согласно ФЗ от 25.02.1999 N 39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционная деятельность определяется как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Развитие инвестиционной банковской деятельности актуально в современных условиях, так как экономический рост невозможен без развитого и глубокого рынка капиталов. Представляется, что финансовое посредничество на рынке капиталов, сопровождающееся созданием необходимой институциональной среды, соответствующей правовой базы, формированием сильных институциональных инвесторов и облегчением доступа на рынок частных инвесторов, может способствовать созданию новых инновационных производств и развитию уже существующих бизнесов [3].

Инвестиционная деятельность в значительной мере зависит от полноты и степени совершенства нормативно - правовой базы. С первых лет рыночных преобразований в нашей стране принимались и совершенствовались законодательные акты с целью стимулирования инвестиционной деятельности.

В современных условиях нехватки финансирования актуализируется задача по изменению российского инвестиционного законодательства в целях скорейшего перевода отечественной экономики на рельсы инновационного развития и стимулирования отдельных отраслей промышленности, связанных с разработкой и внедрением новых высокотехнологичных разработок.

Законодательство в сфере регулирования инвестиционной деятельности имеет приоритетное значение для создания благоприятного делового климата в России. На

федеральном уровне сформирована необходимая нормативная правовая база. Она определяет основных участников инвестиционной деятельности, их права и обязанности, а также принципы, методы и формы регулирования. Тем не менее, существующее законодательство содержит целый ряд особенностей и существенных недостатков.

Основным препятствием является нестабильность законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности, обилие лишних административных барьеров. В связи с этим частному инвестору приходится порой проходить от 80 до 300 согласований для получения права вкладывать деньги в проект, что часто затягивается на срок от полугода до нескольких лет.

Именно административные барьеры и коррупцию большинство зарубежных экспертов считают главными препятствиями для инвестиций в Россию. За несколько лет сумма иностранных инвестиций в экономику нашей страны снизилась на 70 %. Ряд крупных иностранных компаний остановили развитие и расширение своего бизнеса в России, в частности IKEA, Carrefour, HermitageFund и др. [5].

Для совершенствования законодательства об инвестициях необходимо активизировать работу по внесению предложений, улучшающих базу нормативного регулирования инвестиционной деятельности, разработке экономических концепций, посредством привлечения объединений предпринимателей и частных инициатив представителей делового сообщества как России, так зарубежных стран [6].

Российским законодательством, в отличие от зарубежного, не устанавливается понятие инвестиционного банка и соответственно не проводится разграничение банков на коммерческие и инвестиционные (в зарубежной практике инвестиционные банки осуществляют долгосрочные финансовые вложения в промышленность, проводят операции с ценными бумагами, как за свой счет, так и за счет средств клиента). Поэтому российские банки представляют собой универсальные кредитные организации, которым предоставляются возможности самостоятельного выбора приоритетных направлений деятельности.

В то же время, российским законодательством установлен строгий контроль и достаточно жесткое регулирование банковской, в том числе, инвестиционной деятельности. Так, Центральным Банком (Банком России) установлены определенные обязательные требования к величине уставного капитала коммерческих банков, к величине собственного капитала, который должен соответствовать Н1[2]. Кроме того, Банк России рядом нормативов ограничивает инвестиционные возможности достаточно значительного количества коммерческих банков на рынке ценных бумаг [7].

Корректировка действующего банковского законодательства включает в качестве базовых установок ориентацию не на коммерческую деятельность банков, а на степень интегрированности отдельного банка в банковскую систему в целом и реальное содействие инвестиционному процессу и достижению экономического роста. Зависимость тенденций развития банковской системы от законодательной базы и условий формирования кредитных институтов определяет необходимость совершенствования правового регулирования государственного управления банковской системой.

Недостаточно эффективная действующая система направления кредитных ресурсов в жизненно важные отрасли экономики делает целесообразным рассмотрение вопроса о расширении участия государства в капитале отдельных банков в целях активизации их

работы с реальным сектором экономики. Очевидно, что для этого необходимо не только сохранение, но и усиление отдельных крупных системообразующих банков, придание отдельным из них статуса инвестиционных банков (банков развития).

Региональные банки развития могли бы при концентрации достаточной суммы кредитных ресурсов, наряду с Российским банком развития и его аналогами на международном и региональном уровне, выполнять функции проводников государственной структурной и инвестиционной политики. При этом в отдельных случаях можно обходиться без залоговых требований, выделяя кредиты под инвестиционные проекты, одобряемые правительством в соответствии с приоритетными направлениями развития. Размещать такие кредиты банки развития должны на принципах целевого кредитования конкретных проектов, предусматривающих выделение денег исключительно под предусмотренные ими расходы без перечисления наличных денег на счет заемщика [8].

На наш взгляд, стимулировать инвестиционную активность населения можно путем установления в инвестиционных банках (банках развития) более высоких, по сравнению с другими банковскими учреждениями, процентных ставок по личным вкладам.

Для развития и стимулирования инвестиционной деятельности в России необходимо принять меры и внести изменения и дополнения в нормативные документы. Среди таких мер, необходимых для стимулирования инвестиционной деятельности, можно выделить следующие:

1. Создание региональных банков по Федеральным округам. Отсутствие долгосрочной ресурсной базы, в особенности у средних и малых местных банков, делает невозможным долгосрочное кредитование инвестиционных и инновационных проектов в регионах. Предлагается создание нового Федерального закона по данной проблематике.

2. Формирование ликвидного рынка секьюритизированных ценных бумаг, особая роль в котором отводится государственным институтам развития, а также институциональным инвесторам, в том числе за счет внесения изменений в соответствующие нормативно - правовые акты (ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах») с целью расширения инвестиционных деклараций указанных групп инвесторов.

3. Предоставление налоговых льгот банкам, идущим на долгосрочные инвестиции. Опираясь на положительный опыт зарубежных стран в области льгот для иностранных инвесторов, предлагается вариант предоставления налоговых каникул на 5–7 лет, а также снижение налоговой ставки. В этом случае зарубежные и отечественные инвесторы получают дополнительный стимул для вложения капитала.

4. Важным направлением для совершенствования налогового законодательства представляется создание системы налоговых преференций, способствующих формированию и рациональному использованию организациями внешних источников финансирования инвестиционной и инновационной деятельности [9].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что на пути развития инвестиционного процесса в нашей стране есть ряд барьеров, преодоление которых может осуществляться различными путями.

Перед российским государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал и, не лишая его собственных стимулов, направлять его мерами экономического регулирования на достижение общественно полезных целей.

Вместе с тем, национальные инвестиции еще более важны, чем иностранные, так как они служат показателем доверия народа своему правительству. Российские инвесторы будут заинтересованы не только в получении максимальной прибыли, но и в увеличении стабильности экономики нашей страны.

Привлечение в широких масштабах национальных и иностранных инвестиций в российскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала.

Предлагаемые меры по стимулированию инвестиционной деятельности в России, изменения и дополнения, которые необходимо внести в нормативные документы, будут служить базисом для расширения и повышения ее эффективности, что в свою очередь окажет положительное влияние на улучшение конкурентоспособности коммерческих банков.

Список литературы:

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39 - ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9. Ст. 1096.
2. О банках и банковской деятельности. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395 - I (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 6. Ст. 492.
3. Лазаренко, А.Л., Рыкова, И.А. Перспективы развития инвестиционных банков и уроки мирового финансового кризиса / А. Л. Лазаренко, И. А. Рыкова // Финансы и кредит. 2009. № 36. С. 11 - 18.
4. Акопян, О.А. Законодательство в области инвестирования в капитальные вложения / О.А. Акопян // Журнал российского права. 2010. № 2.
5. Верников, А., Родионов, И. Инвестиции: что немцам хорошо, для нас – крохи / А. Верников, И. Родионов // Консультант. 2009. № 23.
6. Исаков, И.Я. Теоретические дискуссии о необходимости государственного регулирования инвестиционной деятельности / И.Я.Исаков // Теория и практика общественного развития. 2011. № 4.
7. Токуев, М.М. Особенности и формы инвестиционной деятельности современных российских банков / М.М. Токуев // Управление экономическими системами. 2011. № 34.
8. Дадашева, О.Ю. Совершенствование модели инвестиционной банковской деятельности / О.Ю. Дадашева // Банковское дело. 2014. № 7. С. 64 - 67.
9. Колесов, П.Ф. Влияние государственного регулирования инвестиционной деятельности на уровень конкурентоспособности российских банков // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. №6. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1036>

© А.Ю.Дьякова, А.Н.Потапова, 2015

Л.А. Ельшин

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

М.И.Прыгунова

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

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В РФ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Начавшийся в 2008 г. мировой финансовый кризис остается главным фактором формирования новой модели развития национальной экономики. При этом под кризисом понимается не просто нижняя фаза развития (торможение) в циклическом колебании, а длительная фаза турбулентности и неопределенности, оказывающая влияние на развитие социально - экономических процессов и балансов российской экономики. В этой связи начиная с 2013 года национальная экономика стала активно проявлять признаки структурного кризиса, в результате как внешних факторов (существенное замедление темпов роста мировой экономики), так и внутренних - «перегрев» денежно - кредитной системы, недостаточные темпы трансформации структуры экономики в пользу высокотехнологичных производств, опережающий рост средних издержек производства в условиях существенного за последние 10 лет роста реальной заработной платы и др.

Влияние рассмотренных кризисов вкпе с обострившейся в 2014 году геополитической обстановкой, предпринятых против РФ отраслевых санкций (в первую очередь в финансовой сфере), резкого падения цен на нефть – важнейшего источника доходов российского бюджета привело к замедлению динамики развития основных макроэкономических параметров России и ее регионов на фоне наметившихся тенденций роста в мировой экономике [3].

Наметившаяся в 2013г. тенденция снижения инвестиционной активности обострилась в 2014 году. Учитывая сформировавшиеся под санкционным давлением ограничения доступа к займам и рост их стоимости на внешних рынках снизилась активность в сфере государственных инвестиционных проектов. В этих условиях неопределенности частные инвесторы проявили крайне сдержанную стратегию поведения. Снижение внутреннего спроса (под давлением ускорившейся инвестиционной спирали, ослабления курса национальной валюты, роста в банковском секторе «плохой» задолженности) также не добавили импульса для роста инвестиционной активности. Результатом всех этих эффектов стало снижение уровня инвестиций в основной капитал на 2,5% по отношению к предыдущему году [4].

Результатом данных процессов стало наблюдаемое падение индексов деловой активности регионов.

Вместе с тем несмотря на все отмеченные проблемы в 2014 - 2015 гг усилились по ряду направлений позиции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, в первую очередь в результате девальвации рубля, что укрепило стратегические направления в сфере импортозамещения. В результате обрабатывающий и сельскохозяйственный сектора России продемонстрировали небольшой прирост относительно предыдущего года. Данные явления не могли не отразиться на деловой активности регионов, которая, к примеру, в Республике Татарстан, начиная с 2015 года, начала демонстрировать заметный рост (рисунок 4). При этом динамика индекса деловой активности региона, рассчитанная на примере Республики Татарстан, тесно коррелирована с индексами предпринимательской уверенности, рассчитываемыми Росстатом. В четвертом квартале 2014г. в предпринимательском сообществе наметился устойчивый тренд уверенности в ожиданиях (рисунок 1)



Рисунок 1 – Индексы предпринимательской уверенности, в процентах

В целом падение экономики не представляет большой угрозы в случае если снижение макроэкономических параметров будет носить краткосрочный характер (как это было, к примеру, в 2009 гг.). Однако, на фоне накопившихся и отчетливо проявившихся в 2012 - 2013 гг. структурных проблем, а также санкционного давления на национальную экономику со стороны ряда западных государств наиболее вероятным представляется сценарий затяжного выхода из кризиса. Вместе с тем реализуемая адекватная антикризисная экономическая политика, направленная на поддержку финансового сектора, переход к плавающему курсу рубля и т. п. не может не внушать оптимизма относительно роста деловой активности в будущем. Подтверждением сказанному является также и то, что на протяжении всего наблюдаемого времени (2013 - 2015гг.) наблюдается относительная устойчивость индекса деловой активности без каких - либо заметных скачкообразных траекторий (как это, к примеру, наблюдалось в посткризисный 2009 год).

Благодарность:

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

Список использованной литературы:

1. Сафиуллин М. Р., Ельшин Л. А., Мингазова Ю. Г. Анализ динамики изменения деловой активности региона как инструмент макроэкономического моделирования (на

примере Республики Татарстан) // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2010. - № 4. – с. 9 – 13.

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

3. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Волатильность и конкурентоспособность регионов в условиях внешнеполитических и конъюнктурных изменений (на примере регионов Приволжского федерального округа) // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 12 (78). С. 115 - 127.

4. Смирнов С.В. Система опережающих индикаторов для России / Экономический журнал ВШЭ. - 2010.

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

© Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. 2015

УДК 332.012

Л.А. Ельшин

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

М.И.Прыгунова

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

И.Л. Щетникова

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

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ИНОСТРАННЫХ РЕЗИДЕНТОВ В ХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ РФ

Химическая промышленность России является сферой деятельности, которая относится к народному хозяйству, а при этом является тесно связанной с другими областями, к

которым относится добывающая промышленность, а также обрабатывающая. Важно отметить, что данная отрасль обладает определенными специфическими особенностями, поэтому считается довольно сложной и специфической. В ее составе имеется много подразделений, к которым относится основная химия и горная, а также химия органического синтеза. Данная отрасль ориентируется на формировании пищевой продукции, к которой относится соль, а также на создание лекарственных средств, поскольку вся фармацевтика основана на этой промышленности. Дополнительно химическая промышленность обеспечивает создание бытовой химии, различных добавок в пищу или других товаров, которые являются незаменимыми и обязательными в жизни каждого человека. Именно поэтому развитие химической промышленности является важным моментом для всей страны в целом и для каждого человека в отдельности [6].

Крайне важным является анализ структуры поступающих иностранных инвестиций. Согласно статистическим данным, раскрывающим информацию о структуре и динамике накопленных иностранных инвестиций, начиная с 2010 года наблюдается рост доли прочих инвестиций в структуре иностранных инвестиционных потоков в химическую промышленность РФ (Таблица 1, Рисунок 1).

Таблица 1 - Структура накопленных иностранных инвестиций,
млрд. долларов США

	2005		2007		2009		2011		2012		2013	
	Абс. с.	в %	Абс.	в %								
Химическое производство (ВСЕГО)	1,5	100,0	2,7	100,0	3,5	100,0	6,5	100,0	7,3	100,0	7,5	100,0
Химическое производство (портфельные)	0,1	3,9	0,2	9,0	0,3	8,0	0,2	2,5	0,1	1,9	0,1	1,9
Химическое производство (прочие)	0,8	55,3	1,2	45,0	1,4	39,6	3,0	45,7	3,6	50,2	4,0	53,5
Химическое производство (прямые)	0,6	40,8	1,3	46,0	1,8	52,4	3,3	51,8	3,5	47,9	3,3	44,6

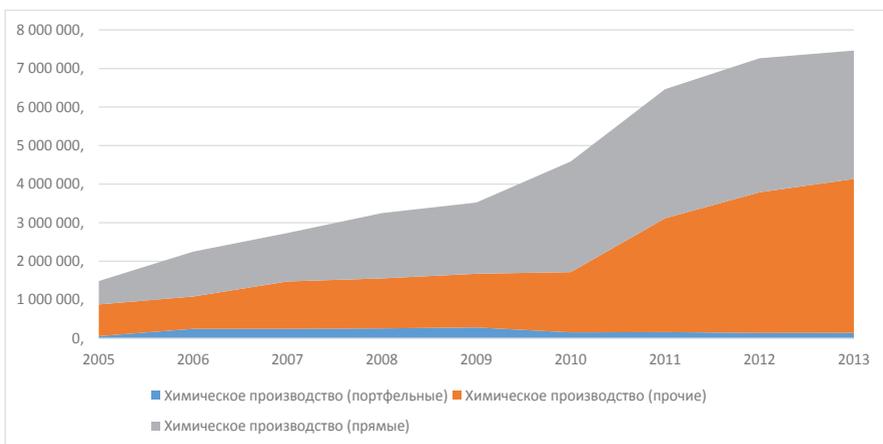


Рисунок 1 – Структура накопленных иностранных инвестиций, тысяч долларов США

Учитывая, что к прочим инвестициям относятся, преимущественно, краткосрочные и среднесрочные торговые кредиты и банковские вклады, которые достаточно быстро «вымываются» из экономики отрасли, их эффективность, с точки зрения расширения реальных воспроизводственных процессов, существенно ниже чем от прямых иностранных инвестиций. Кроме того, их рост (как в абсолютном выражении, так и относительном) формирует ряд рисков, выраженных, в первую очередь, в повышении уровня зависимости операционных процессов от внешнего участия. В случае возможных конъюнктурных сдвигов иностранные инвесторы выводят свои капиталы, что существенно дестабилизирует денежно - кредитную сферу всех секторов экономики, в том числе и химического производства. Особенно явно данные процессы проявили себя в 2014 году, когда введенные по отношению к российской экономике и ее финансовой системе ограничительные меры со стороны ряда западных стран привели к существенному оттоку капитала.

Таким образом можно констатировать, что структура иностранных инвестиций в химическую промышленность России характеризуется в последние годы как не вполне благоприятная. Фактически прирост накопленных иностранных инвестиций в период с 2011 по 2013гг. был достигнут за счет роста прочих прямых инвестиций при стагнирующих объемах прямых иностранных инвестиционных потоков [1].

Благодарность:

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

Список использованной литературы:

1. Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Прогностическая модель развития химического производства Республики Татарстан с учетом воздействия на национальную экономику внешних конъюнктурных факторов. Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 16. С. 263 - 266.

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

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

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

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

6. http://promrtech.ru/himicheskaya_promyishlennost_rossii.html

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

УДК 33

А.В.Брыкин, В.А.Ершов, И.Э.Опарина

МИ (филиал) ВлГУ имени А.Г. И Н.Г. Столетовых, г. Муром

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Туризм играет большую роль в экономике многих стран. Он решает социальные проблемы развития небольших регионов и способствует притоку государству денежной массы. На туризм приходится около 10% ВВП инвестиций всего мира, также рабочих мест и потребительских затрат. Со второй половины прошлого века получил распространение экологический туризм.

Экологический туризм - вид туризма, основывающийся на посещении почти не тронутых человеком природных территорий.

Главной причиной интереса к эко туризму можно считать увеличивающуюся нагрузку на культурно - исторические и природные ресурсы в связи с притоком множества туристов. Государству необходимо достойно обеспечивать отдых для туристов, сохраняя туристские ресурсы. Негативное влияние прослеживалось уже в 70 - е гг. 20 в. С 1973 по 1983 г. в Европе уменьшилась длина водных и морских путей.

В следствие увеличения притока туристов росли негативные изменения в геосфере Земли. К этим изменениям можно отнести:

- изменение климата,
- эрозия почвы,
- истощение ресурсов,
- прирост населения загрязнение окружающей среды
- сокращение или полное уничтожение некоторых видов животных

В 1996 г. была разработана концепция устойчивого развития туризма, базирующаяся на следующие принципы:

- Путешествия должны иметь благоприятное влияние на природу и человека;
- Путешествия должны вносить положительные изменения в экосистемы, природные и культурно - исторические ресурсы;
- Основная часть развития туризма - защита окружающей среды;
- Проблемы развития туризма должны решаться участием заинтересованных в этом людей;
- Все страны должны взаимодействовать между собой при биологических катастрофах и сообщать о них друг другу.

Наша планета имеет большие туристско - рекреационные амбиции для выработки больших доходов для туристской индустрии. Вызывают интерес у путешественников такие объекты эко туризма, как, например, нетронутая человеком природа, редкие виды животных и растений, а также различные культурные исторические памятники.

Рост урбанизации и посещаемости природных и исторических ресурсов, загрязнения окружающей среды повысят спрос экологического туризма. Благодаря устойчивому месту в современном мире экотуризма у населения формируется экологическое мировоззрение.

На улучшение туристской инфраструктуры влияет вовлечением в экотуризм новых территорий. Его характерной чертой является сохранение разнообразия различных ресурсов, а также видов животных и их популяции, что невозможно без выделения достаточных средств государством и различными организациями и использования всевозможных природоохранных технологий прикладной и фундаментальных наук.

Каждый год создаются различные заповедники, природные парки, позволяющие сохранять и восстанавливать находящуюся в кризисе природу.

© Брыкин А.В., Ершов В.А., Опарина И.Э., 2015

УДК 338

Д. А. Зайцева

МИ (филиал) ВлГУ имени А.Г. И Н.Г. Столетовых
г.Муром

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Индустрия туризма является одной из наиболее развивающихся и прибыльных отраслей экономики. На данное время выделяется три крупнейшие сферы экспорта: автомобилестроение, нефтедобывающая промышленность и туризм.

Также следует сказать, что туризм функционирует и сообщается с другими сферами жизни общества. В первую очередь правовой - это государственные законодательства, таможенная политика и лицензирование, и финансовой - страхование, налогообложение и прочее. Безусловно, большинство представителей туристической сферы являются частными лицами, но государство так же не остаётся безучастным. Его роль заключается не только в контроле, но и в стимулирование населения приобретать туристические услуги.

Изучение уже изданных работ касательно туристического рынка и проблем его функционирования показало, что вопрос о факторах, влияющих на развитие туристической индустрии ещё не достаточно изучен, хотя и является одним из ключевых вопросов данной сферы. Поэтому его решение так актуально.

В целом, то как развивается туристическая сфера во многом зависит от целого ряда условий, факторы же можно условно разделить на несколько групп, в зависимости от их влияния.

Существует принцип деления факторов на статические и динамические. К статическим относятся те, которые сформировались в течение какого-то времени и имеют неизменное значение. Это природные и климатические условия той или иной местности, также культурные и исторические факторы. Динамические факторы также представляют собой целый комплекс, включающий в себя: демографические - прирост и убыль населения, урбанизацию, изменения в возрастных группах населения и проч.; социальные - материальный статус отдельных социальных слоёв, их платежеспособность, количество заключённых и расторгнутых браков, а так же количество одиноких людей, сюда же относятся и миграционные процессы; политические - включают в себя не только политический строй и непосредственно политику государств, как внутреннюю, так и внешнюю, но и визовую систему; экономические - спрос на товары, структура потребления, уровень жизни и культурные - рост количества развитых стран и стремление людей, их населяющих, к расширению кругозора посредством изучения культур других народов; научно - технический прогресс, выражающийся в стремительном развитии инфраструктуры индустрии туризма. Так, влияние политических и экономических факторов отражается визовой системой и мировой политикой, непосредственно связанных между собой. Безусловно, первая имеет плюсом ограничение миграционных процессов, а так же оказывает косвенное влияние на демографическое положение внутри страны, но имеет она и свои недостатки, являясь ограничением для туристской деятельности, ведь оформление визы не только времязатратно, но и значительно увеличивает стоимость отдыха. Влияние же межгосударственной политики непосредственно сказывается на функционировании и прибыльности туристической отрасли. По данным сервиса VisaToHome в период с сентября 2014 года по август 2015 спрос на визы в европейские страны среди россиян значительно упал, что связано с нестабильностью курса российской валюты, ограничением въезда в страны Европы отдельных категорий граждан, а так же экономическим кризисом.

Примером же влияния систематических факторов может служить туристический рынок Швейцарии, где значительную часть территорий занимают горы, предлагает широкий спектр зимних видов туризма, восполняющий недостаток сельскохозяйственной отрасли.

Ещё один вид факторов - это личностно - поведенческие факторы, которые оказывают на спрос туристической индустрии самое значительное влияние. Они состоят из мотивов, побуждающих людей к приобретению услуг туристского рынка и других психологических составляющих, отвечающих за выбор места отдыха, мнения о нем, целей туристического путешествия. По данным Барометра международного туризма ЮНВТО в течение 2014 года показатели расходов туристов за границами государств, гражданами которых они являются, значительно увеличились. Расходы туристов из Италии и Австралии возросли на 8% и 7%, туристов США - на 5%, а из Российской Федерации на 4%.

Таким образом, исследование мирового рынка туризма дало возможность выявить определённые факторы, оказывающие воздействие на его развитие. Их совокупность определяет пути и характер развития туристической сферы. Эти факторы ведут к развитию процессов интернационализации, глобализации, качественному изменению требований к экологии, транспорту и межкультурным коммуникациям.

© Д. А. Зайцева, 2015

УДК 331

М.А. Зайцева

Студентка 3 курса

Е.А. Тукова

Ассистент кафедры «Мировая экономика и логистика»

ФГБОУ ВПО Уральский

Государственный Университет путей сообщения

Г. Екатеринбург, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА ДЛЯ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Железнодорожный транспорт занимает важнейшее место в развитии экономики любой страны, благодаря осуществлению перевозок грузов согласно требованиям потребителей и заказчиков, тем самым он создает условия для эффективного функционирования и развития всех отраслей, регионов и организаций.

ОАО «РЖД» - это высокоразвитая, обширная, плодотворно работающая система, гарантирующая экономическую защищенность и единство страны. Протяженность сети железных дорог составляет более чем 85 тысяч км. На территории РФ железнодорожный транспорт выполняет 80% грузооборота всех видов транспорта и более 40% пассажирооборота транспорта общего пользования в дальнем и пригородном сообщениях.

Среди всех существующих видов передвижения самым популярным по праву можно считать железнодорожный. Во - первых, он считается самым безопасным видом транспорта. Во - вторых, он очень универсален: железнодорожный транспорт может осуществлять транспортировку населения в любое время года и во всех климатических условиях, а также имеет возможность обслуживать все отрасли экономики.

Достоинства железнодорожного транспорта:

- большая провозная способность;
- результативность дальних грузовых перевозок;
- высокая скорость;
- безопасность;
- низкая себестоимость услуг;
- меньше вредоносного влияние на природную среду.

В настоящее время во многих отраслях существует недостаток квалифицированных, перспективных кадров, именно поэтому тема трудоустройства молодых специалистов очень актуальна.

Лишь при наличии высококвалифицированных кадров можно добиться благополучия и процветания деятельности организаций, именно поэтому в железнодорожной отрасли

вопрос о трудоустройстве и подготовке молодых специалистов всегда являлся приоритетным. Именно кадровый резерв компании обеспечивает конкурентоспособность предприятия на рынке труда

По мнению В. И. Якунина, президента ОАО «РЖД»: «Молодежь – стратегический актив компании. Мы многое делаем в области реализации корпоративной молодежной политики, и это дает свои результаты. Сегодня каждый третий работник ОАО «РЖД» - представитель молодого поколения. Для нас это очень важные показатели. Все больше молодых людей осознанно связывают свою судьбу с железными дорогами. Компания с каждым годом становится все более привлекательной, молодежь видит в ОАО «РЖД» не просто надежное место работы, но прежде всего, возможность для профессионального и личностного роста. Мы продолжим работу, направленную на активизацию молодежного потенциала, создание условий, необходимых для развития молодых работников, и их вовлечение в решение интересных, масштабных, социально значимых задач, стоящих сегодня перед ОАО «РЖД»» [2, с.35].

ОАО "РЖД" стремится к созданию продуктивной, эффективно функционирующей компании, которая способна конкурировать на мировом рынке труда и удовлетворять транспортные потребности страны. Для этого ей необходимы высококвалифицированные, ответственные молодые специалисты, благодаря которым компания будет расти и развиваться. Именно молодые перспективные сотрудники, обладающие современными навыками способны внести инновации в работу.

Компания ОАО "РЖД" имеет множество филиалов по всей обширной территории РФ - 16 железных дорог, на которых трудятся более 264 тысяч молодых сотрудников. В 9 университетских комплексах, в состав которых входят вузы, техникумы и колледжи, обучаются свыше 44 тысяч человек. Ежегодно 8 тысяч молодых специалистов, окончивших обучение начинают свою карьеру в филиалах ОАО "РЖД".

«Только на Свердловской железной дороге рудятся свыше 90 тысяч человек, из которых 29% составляют молодые специалисты» [1, с.42].

Рост доли молодежи - с 19,1% до 29% представлен на рис. 1.



Рис. 1. Рост молодежи на Свердловской железной дороге [4, с. 2].

Разумеется, для того, чтобы образовательное учреждение эффективно развивалось, необходимо, чтобы подготовка молодых квалифицированных сотрудников производилась согласно требованиям работодателей.

В современное время профессиональная востребованность недостижима без повышения квалификации.

Вследствие молодые студенты получают новые знания в области различных рабочих специальностей с последующим присвоением квалификационных разрядов, тем самым сокращаются капиталовложения на адаптацию новых специалистов.

Что способствует непрерывному процессу обучения молодых высококвалифицированных специалистов железнодорожного транспорта и освоения ими новых квалификаций в течение всей трудовой деятельности.

Компания ОАО «РЖД» организует всевозможные мероприятия по привлечению новых кадров, например, такие как целевая программа «Молодежь холдинга «Российские железные дороги» (2011 – 2015 гг.)».

Данная программа стремится к модернизации методов и средств проведения политики молодежи, кроме того ориентирует деятельность компании в направлениях кадровой, информационно – образовательной работы, которая проводится среди молодых специалистов, их семей и потенциальных работников организации.

Главной целью программы является привлечение новых молодых сотрудников, а также их профессиональная адаптация.

Задачи программы:

– усовершенствование системы по привлечению кадров и ее результат активного становления на предприятии;

– привлечение молодых специалистов в инновационную деятельность предприятия;

– модернизация условий для профессионального развития;

– воспитание у молодежи чувств патриотизма и духовности, а также продвижение здорового образа жизни.

«Программа направлена на целевую аудиторию – молодых сотрудников организации в возрасте от 17 до 30 лет, а также на потенциальных сотрудников» [1, с.98].

Кроме того, на предприятии ОАО "РЖД" существует развитая система социального обеспечения и мотивирования труда. Действует единая система премирования, которая направлена на повышение материальной заинтересованности сотрудника в работе.

Молодым специалистам предоставляются пособия, льготы, компенсации, различные виды материальной помощи и т.д.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что ОАО «РЖД» – это мощнейшая транспортная организация в мире, благополучие которой можно достичь наличием высококвалифицированных сотрудников. Актуальной задачей в организации рабочего места для молодых специалистов является развитие кадрового потенциала.

Необходимо создавать условия для:

– осуществления научных и творческих возможностей работников и побуждения изобретательской деятельности;

– развития личных и профессиональных навыков сотрудников;

– формирования культурной и физкультурно - оздоровительной работы для сотрудников.

Должны оказываться материальная помощь работникам при создании семьи, рождении ребенка, а также содействие в решении жилищных и бытовых проблем.

Список используемой литературы

1. Жирун М.П. диссертация «Совершенствование социально – профессиональной структуры персонала железнодорожной отрасли», 2011 – 132 с.
2. Вульфов А.Б. «Повседневная жизнь российских железных дорог» - М., 2010 – 99 с.
3. Бердников И.П. «Экономическая безопасность России» - СПб., 2009
4. Власова О.З. презентация, «Реализация молодежной политики на Свердловской железной дороге – филиале ОАО «РЖД» // [http:// doc / rzd / ru](http://doc.rzd.ru)

© М.А. Зайцева, Е.А.Тукова, 2015

УДК 330.1

А.Р. Залиев

Студент 2 курса

Юридический факультет

СФ БашГУ

Г.Стерлитамак, Российская Федерация.

Научный руководитель:

ассистент кафедры экономической теории и анализа Харичкова Л.И.

ПРОБЛЕМЫ ОСНОВНЫХ ТИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В экономической теории выделяют два основных типа экономических систем: командно - административную и рыночную. Еще не так давно во многих странах преобладал именно первый тип экономических систем. Но сейчас больше преобладает рыночный тип лишь с небольшими элементами контроля государства. Попробуем разобраться с какими проблемами сталкиваются эти типы экономических систем.

Командная экономика - это система, в которой доминирует общественная собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования [4, с.11]. При ней ответы на главные вопросы экономики должны даваться на основе директивного народнохозяйственного плана, разрабатываемого центральными органами управления государством.

Директивный план - способ распределения ограниченных ресурсов на основе заданий по производству и распределению продукции и услуг, обязательных для исполнения всеми предприятиями страны.

Такой тип экономики наиболее необходим в условиях военного времени, когда обычные экономические законы отступают в тень ради защиты страны от внешнего врага. В мирное же время использование планов менее эффективное, особенно, если государство превращает план не в рекомендацию, а пытается добиться его неукоснительного исполнения, заставляя людей строго действовать в соответствии с плановыми заданиями.

Исторический опыт показывает, что попытка добиться строгого выполнения единого плана для целой страны, как правило, ведет к таким проблемам как:

- снижение личной заинтересованности людей в сфере экономики, низкая продуктивность и качество труда. Дело в том, что государство запретив частую собственность, запретило и частную инициативу. Жесткое регулирование заработной платы не придает работникам стимула. В СССР не любили изобретателей и рационализаторов - их деятельность вела к росту производительности труда, и поначалу они лично стали получать намного больше остальных работников. Но государство тут же корректировало нормы выработки, повышая объём продукции, которую должен был изготовить каждый работник, а не только рационализатор. В итоге зарплата вновь выравнивалась на прежний уровень, но теперь за те же день приходилось работать куда интенсивнее;

- запаздывание с принятием решений в сфере экономики. Ни один директор фабрики или магазина в социалистической стране не волен самостоятельно изменить структуру выпуска или продажи либо их цены - даже если видит, что это необходимо. Такие решения могли принимать только высшие органы управления экономикой. Естественно, что в таких условиях решения всегда принимались очень медленно;

- ослабление восприимчивости экономики к научно - техническому прогрессу. Государственные предприятия в командной экономике не заинтересованы в использовании разработок ученых и конструкторов - ведь планы гарантировали сбыт их продукции, и тратить время, усилия и нервы на освоение новых технологий и товаров было незачем;

- подавление свобод граждан и гибель демократии (идея государства: «план превыше всего»). Неэффективность экономики порождает недовольство граждан низким уровнем своей жизни. Чтобы это недовольство не выливалось в открытый протест, создается система запугивания и террора против тех, кого запугать.

- дефицит товаров потребления (директивный план не всегда учитывает потребности граждан в тех или иных товарах).

Теперь перейдем к рыночной экономике, у которой как считается достоинств больше чем недостатков.

Рыночная экономика - хозяйство, в котором господствует частная форма собственности, а экономическая деятельность осуществляется хозяйствующими субъектами за свой счёт и все основные решения принимаются ими самостоятельно под собственную ответственность. При этом типе экономической системы над решением главной проблемы или триады вопросов: Что, Как, Для кого производить «ломают» головы сами фирмы.

Конечно достоинств у рыночной экономики масса. Во - первых, рыночная система направляет ограниченные ресурсы общества на производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается, то есть в рыночной системе триада вопросов что, как и для кого производить решается при помощи рынка (через механизм цен, спроса, предложения и конкуренции) [5, с. 92]. Она диктует применение наиболее эффективных комбинаций ресурсов и способствует разработке и внедрению новых, наиболее эффективных технологий, методов организации процессов производства, общественного продукта, обеспечивающих более высокий уровень производительности общественного труда.

Во - вторых, она способствует соединению личной выгоды производителя с интересами потребителя и общества в целом, повышает личную заинтересованность участников экономических процессов в конечных результатах труда. Рыночная экономика гарантирует

свободу потребителя, что выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг [4, с.12]. Действие "невидимой руки" во многом освобождает государство от управления экономикой, обеспечивает ее саморегулирование.

В - третьих, рыночная система обеспечивает свободу предпринимательской деятельности и потребительского выбора. Она координирует экономическую деятельность, делая ее более эффективной без принуждения. Предприниматель, или экономический субъект свободно, на свой страх и риск, добивается экономической выгоды с учетом роли "вознаграждения" или "наказания" за свою деятельность - ее результатами.

В - четвертых, конкурентная рыночная система, как утверждают ее сторонники, способствует повышению эффективности экономики, обеспечивает более высокие темпы экономического роста, более высокий доход на душу населения страны.

Далее стоит поговорить о проблемах, присущих рыночной экономике. Две главные проблемы - монополизация рынка и инфляционные процессы (проблема управления инфляцией).

Экономическая деятельность в условиях рыночной системы приводит к концентрации производства, монополизации сфер экономической деятельности, угасанию конкуренции и ее регулирующей роли. Предприниматели идут на сговор в целях обеспечения высоких цен на продукцию и получения экономической прибыли и сверхприбыли. Научно - технический прогресс, требующий крупных затрат, на которые способно небольшое количество крупных фирм, становится привилегией монополистов. Создается неравенство в распределении доходов и полученного общественного продукта. Развивается дифференциация общества, расслоение его на бедных и богатых.

Инфляция также неизбежна при рыночном типе хозяйствования. Инфляция - это рост общего уровня цен. Этот общий рост цен совмещается с неравномерным движением цен на разные товары. Цены на одни товары подсакаивают, на другие поднимаются более умеренными темпами, а на третьи вовсе не растут. Последствия инфляции сложны и разнообразны. Если небольшие ее темпы содействуют росту цен и нормы прибыли, то по мере углубления инфляция превращается в серьезное препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе [2, с.18].

Помимо этих проблем есть и другие, не менее важные. Это и незаинтересованность в удовлетворении общественных нужд, устранении внешних издержек производства и развития экономики страны в целом, и отсутствие полной занятости, выражающееся в постоянном наличии безработицы, недогрузке предприятий и неполном использовании производственных возможностей.

В результате чего образуется нестабильность, неустойчивость экономики, выражающаяся в цикличности экономического развития, чередовании подъема и спада производства, смены периодов экономического подъема экономическими кризисами, отражающимися на уровне жизни членов общества.

Подводя итог, хочется отметить что ни рыночной, ни командно - административной системы в чистом виде не существует. Можно говорить лишь о преобладании какой либо из систем. Несомненно, опыт цивилизованных стран свидетельствует о неотложной необходимости перехода страны к системе свободного рынка, цивилизованного и независимого предпринимательства. Этого нельзя, однако, создать приказами, командами, распоряжениями сверху. Предпринимательство и бизнес развиваются не по команде, а

только там, где это выгодно, при наличии соответствующих условий. Распределительная система не может обеспечить таких условий. Она ведет в тупик: к дефициту товаров и услуг, инфляции, росту цен, административно - командному распределению благ по принципу нормирования; привилегированному положению сфер управления, снабжения, распределения, широкому распространению коррупции, спекуляции, неформальных связей; вытеснению предпринимательства в сферу «теневой экономики» и «черного рынка». Но и чисто рыночная система ни к чему хорошему не приведет. Поэтому всегда необходима «невидимая рука» государства.

Список использованной литературы.

1. Герасимов Б.И., Иода Ю.В. Введение в экономику: Основы экономического анализа: Учеб. пособие. Тамбов: Изд - во Тамбовского государственного технического университета, 2004. 112 С.

2. Птицина Д.Д. Инфляция как одна из главных макроэкономических проблем в рыночной экономике. / Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке. - 2014 г. - 129 с.

3. Савелло Л. Л., Иванова М. А., Карташов Б. А., Андреев Г. Н. Микроэкономика. Основы теории рыночной экономики: Учеб. пособие / Под ред. Л. С. Шаховской / ВолгГТУ. Волгоград. 2006. 76 С.

4. Т.А.Фролова. Микроэкономика: конспект лекций. Таганрог: ТРТУ, 2006. 41 С.

5. Чепурина Н.М. Курс экономической теории. М., 1995. 624 С.

© А.Р. Залиев, 2015.

УДК 336.71

А. В. Иванова

студентка 3 курса гр. ВЭФ - 132 м (магистратура)

Факультета Непрерывного образования

ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

Научный руководитель:

Т. Г. Бондаренко

к.э.н.,

Финансовый факультет

Кафедра Банковского дела

ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Совершенствование розничных банковских услуг является одной из важнейших позитивных тенденций развития современных российских банков. С одной стороны, розничный бизнес банков отражает уровень экономического развития страны, с другой

стороны, розничный банковский бизнес сам способствует развитию экономики, предоставляя гражданам страны финансовые ресурсы в виде кредитов и принимая средства во вклады.

В настоящее время банки вынуждены «дорабатывать» свой финансовый результат не только за счет основных продуктов, но и путем развития дополнительных услуг, особенно для клиентов - физических лиц, так как этот рынок еще весьма динамичен. Безусловно, виды и стоимость дополнительных услуг меняются постоянно. Некоторые из них предлагаются клиентам как самостоятельные продукты, часть входит в состав базовых продуктов, но в целом они помогают обеспечивать развитие жизненного цикла банковской продуктовой корзины. Таким образом, развитие и внедрение банками дополнительных услуг на рынке физических лиц является необходимостью для повышения их конкурентоспособности. [3]

Розничные банки России в настоящее время решают ряд сложных задач, связанных с развитием российского рынка розничных банковских услуг. К наиболее значимым задачам относятся: развитие системы персонального подхода к каждому клиенту, совершенствование дистанционных технологий управления финансами, предоставление комплекса финансовых услуг.

В условиях современного развития экономики перед многими банками в России стоит задача укрепления своих позиций на финансовом рынке. Основой для развития служат новые источники устойчивого роста и повышения конкурентоспособности. [4]

В данный момент в России каждый банк вовлечен в розничный бизнес. И так как конкуренция высока, каждый банк должен создать уникальную стратегию развития своей деятельности. Универсальный банк должен поставить для себя основную цель – разработка стратегических методов, которые помогут мгновенно отреагировать на изменения потребностей клиентов, экономической ситуации в стране и т.д. Правильно разработанная стратегия поможет банку улучшить качество обслуживания, привлечь новых клиентов, расширить и улучшить свой продуктовый ряд. [4]

Любой коммерческий банк создает свою стратегию, разрабатывает свои методы, на основании которых ведет свою деятельность, но существуют универсальные формы (стратегии), такие как:

1. Стратегия широкой дифференциации – применяется в ситуациях, когда потребительские запросы и предпочтения из-за их разнообразия невозможно удовлетворять стандартными товарами либо прежним составом продавцов. Стратегия дифференциации состоит в предложении потребителю товара с уникальными потребительскими свойствами и поддержание этой уникальности в течение длительного времени. Данная стратегия поможет создать более сложные и уникальные финансовые продукты и услуги.

Успешная дифференциация позволяет банку:

- увеличить объем продаж;
- повысить уровень приверженности клиентов данному банку.

Дифференциация успешна, если обеспечивает рост доходов от продаж. [5]

2. Стратегия супермаркета (финансовый супермаркет). Данная модель направлена на предоставление широкого спектра банковских и небанковских услуг в одном месте. Банки предоставляют массовые, доступные банковские услуги. Метод поможет получить

прибыль не только от продажи одного (основного) продукта, но и совершить кросс - продажу, которая принесет дополнительную прибыль для банка.

3. Стратегия лидерства по издержкам. Многие банки стараются лидировать по издержкам, повысить свою эффективность и снизить затраты. Основной задачей является не просто снизить издержки, а достижение максимального превосходства по издержкам над конкурентами. Для достижения данной задачи банку необходимо использовать методы, которые невозможно будет воспроизвести другому банку. [5]

Можно использовать такие методы как, снижение цены (например, процентных ставок по потребительскому кредитованию) и привлечь при этом наиболее чувствительных к цене покупателей, либо сохранить прежний уровень цен, но продавать большее количество продукции и получать прибыль от единицы продукции.

1. Стратегия привлечения средств. Деятельность банка невозможна без привлечения заемных средств, которые значительно превосходит объем собственных средств. Данный метод поможет, во - первых, реализовать действующие продукты и услуги банка, а также повысить уровень автоматизации. Помимо всего прочего, так же поможет улучшить качество обслуживания клиентов. [4]

2. Клиентоориентированная стратегия предполагает перестройку структуры банковской деятельности в направлении индивидуальных потребностей клиентов и их рациональных ожиданий. [1]

Ключевые компетенции банка должны смещаться от массового характера взаимодействия с клиентами в сторону идентификации, фокусного привлечения и удержания прибыльных клиентов. Решение этих задач требует формирования системы управления взаимоотношений с клиентами. Самой перспективной в настоящее время стратегией, при которой обеспечиваются установленные долговременных контактов с потребителями банковских услуг, является стратегия, реализующая концепции CRM (Customer Relationship Management – управление взаимоотношений с клиентами).[1] Эта концепция предусматривает необходимость переориентации стратегических установок банковского бизнеса в направлении от продуктов и специфики внутренней организации банка на клиента, на его индивидуальные потребности и ожидания. Многие банки осуществляют переход от продуктоориентированной к клиентоориентированной политике. [1]

Цели CRM в банке[7]:

1. Управление продажами (Sales Force Management). Прежде всего, CRM - система – это главный инструмент продавца - банка. Именно в этой системе есть возможность планирования и выполнения всего процесса продаж. Именно с помощью CRM - системы решаются такие задачи, как увеличение доходности клиентов, предложение нового продуктового портфеля определенной группе клиентов, увеличение количества используемых продуктов, расширение клиентской базы и другие. Высокая рентабельность позволяет активно конкурировать на рынке и вытеснять конкурентов за счет гибкой ценовой политики или правильного ассортиментного ряда. [2], [6], [7]

2. Повышение эффективности работы сотрудников (Performance Management). CRM - система управляет последовательностью выполнения задач менеджеров банка. Для руководителя департамента по работе с клиентами появляется возможность отслеживать все действия менеджеров, анализировать и улучшать процессы продажи банковских

продуктов. Используя CRM - систему, сотрудники банка будут работать с отлаженными автоматизированными процессами. [6]

3. Организация информации о клиентах и управление элементами документооборота (Document Flow). В CRM - системе вся необходимая для привлечения и развития клиента информация доступна в одном информационном поле. Если в АБС дополнение параметров клиента, как правило, связано со значительными техническими сложностями, то в CRM - системе мы можем видеть по клиенту финансовые показатели, взаимосвязи с другими клиентами, знаменательные события, историю переговоров, документооборот и многое другое. [6]

4. Организация взаимодействия подразделений банка (Collaboration). Например клиент звонит в колл - центр банка и интересуется условиями кредитования юр. лиц. По результатам общения с оператором колл - центра автоматически будет сформирована задача для менеджера. Далее при оформлении кредита бизнес - процесс будет управлять рассмотрением кредитного дела в юридическом департаменте банка, отделе оценки, отделе безопасности и обеспечит скорость и полноту передачи информации. [6]

5. Планирование и анализ продаж (Analysis). Прежде всего, CRM - система позволит в явном виде получить информацию о самых главных событиях по клиентам банка. Кроме того ,при планировании продаж будущих периодов проводится анализ количества потенциальных клиентов банка, вероятности соответствующих сделок, стадий переговоров. [6]

Клиентоориентированная стратегия – это составляющая стратегического менеджмента, цель которой – обеспечение постоянного улучшения рыночной позиции банка за счет повышения конкурентоспособности предлагаемых услуг. [1]

Примером клиентоориентированности можно привести стратегию ОАО «Банка Москвы» - сегментное позиционирование. Данный банк определил клиентский сегмент и сформировал специальные предложения для него. В результате была запущена программа «Люди дела», в рамках программы банк предоставил врачам, учителям и госслужащим возможность воспользоваться кредитными и сберегательными продуктами на особых условиях. Продажи по программе с момента запуска составили 9,3 млрд. рублей.

Отдельное внимание уделялось работе с пенсионерами, которые формируют более половины портфеля срочных депозитов Банка Москвы. В частности, был создан продукт «Пенсионная карта», которая позволит получить 4 % на остаток и бесплатно оплачивать ЖКХ.

Данный пример доказывает, что ориентация на определенный сегмент клиентов может принести банку прибыль и привлечь еще больше клиентов, а так же составить конкуренцию более крупным банкам.

Банки также проводят более обдуманную политику привлечения и удержания клиентов, что предполагает оценку «стоимости» потерянного клиента, выявление наиболее интересных сегментов клиентов, продвижение к более персонализированному подходу к клиенту. Этот подход поможет ускорить разработку новых продуктов и услуг, непосредственно связанных с новыми технологиями, расширить использование виртуальных каналов сбыта (создание интернет - банка, мобильный приложений). [1]

Стратегия клиентоориентированности была рассмотрена более подробно не случайно. Привлечение, удержание клиента, для банка - это одна из основных целей.

Итак, в статье были рассмотрены основные стратегии, которыми пользуется коммерческий (розничный банк) в своей деятельности. Данные стратегии помогают банку совершенствовать свой бизнес и только грамотно построенная стратегии развития розничного бизнеса поможет банку стать лидером на рынке.

Список использованной литературы:

1. Бахметьева Екатерина Сергеевна. Повышение конкурентоспособности банков на основе клиентоориентированной стратегии: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Бахметьева Екатерина Сергеевна; [Место защиты: Российская академия предпринимательства]. – Москва, 2014
2. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Управление рентабельностью работы банка: клиентоориентированный подход (научная статья) // Вестник ТвГУ. Вестник Тверского государственного университета Серия "Экономика и управление", №4, т.2, 2014.
3. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Внутренняя конкурентоспособность банковской системы России: проблемы и перспективы // Вестник ТвГУ. Вестник Тверского государственного университета Серия "Экономика и управление", №1, т.1, 2015.
4. Бочкарев С.В. Стратегия универсального банка на розничном рынке банковских услуг: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Бочкарев Сергей Викторович, [Место защиты: Санкт - Петербургский государственный университет]. – Санкт - Петербург, 2007
5. Коновалова А.Ю. Стратегический менеджмент, Красноярск, 2012 - 184 с.
6. Ровинский Д. Мнение экспертов CRM // www.crm-practice.ru [Электронный ресурс]
7. Риски внедрения CRM // www.community.terrasoft.ru [Электронный ресурс]
8. Трофимов, Д. В. Конкурентоспособность розничных банков [Текст] [Электронный ресурс] / Д. В. Трофимов // Управление экономическими системами. – 2013. – № 58. – Режим доступа: <http://uecs.ru/finans-i-kredit/item/2646-2013-12-21-08-40-38> (18.01.2014).

© А.В.Иванова, 2015

УДК 338.432

Н.А. Иванова

к.э.н., доцент

Н.А. Аношина

к.э.н., старший преподаватель

Экономический факультет

Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

г. Ульяновск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ульяновская область является одним из важных аграрных регионов России, которая специализируется на производстве продукции растениеводства, на ее долю приходится

около 50% выручки от всей продукции сельского хозяйства области. Зерновое производство является одной из приоритетных отраслей растениеводства и аграрного сектора области. Зернопроизводством занимаются практически во всех сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области [3, с. 93 - 96].

Динамика изменения посевных площадей сельскохозяйственных культур производителей Ульяновской области представлена в таблице 1.

Происходит стабильный рост площадей под зерновыми и зернобобовыми культурами, при этом озимые зерновые занимали в 2013 г. на 2,5% больше площади, чем в 2012 г. В то же время наблюдается снижение посевных площадей под яровыми культурами.

Одним из значимых производственных показателей зерновой отрасли является урожайность — это качественный и комплексный показатель, который оказывает влияние на эффективность и финансовое состояние отрасли. В Ульяновской области урожайность зерновых и зернобобовых неустойчива, но наметилась тенденция ее роста (таблица 2).

Это происходит за счет некоторого повышения уровня интенсивности агротехнологии культур в сельскохозяйственных организациях региона.

Таблица 1 – Посевные площади сельскохозяйственных культур
(в хозяйствах всех категорий Ульяновской области; тыс. га)

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2013 в % к 2012
Вся посевная площадь	963,0	950,2	991,3	991,1	1012,4	102,1
Зерновые и зернобобовые культуры	670,2	595,7	590,1	566,9	580,9	102,5
Озимые зерновые культуры	342,8	253,7	296,8	209,7	239,4	114,1
в том числе: пшеница	281,7	221,9	252,8	178,8	191,2	107,0
рожь	61,1	31,0	39,0	29,9	47,2	157,8
Яровые зерновые и зернобобовые культуры	327,4	342,0	293,3	357,2	341,5	95,6
в том числе: пшеница	165,3	177,4	137,2	161,6	140,4	86,9
ячмень	93,4	90,4	87,2	126,9	131,7	103,8
овес	38,8	33,3	34,5	38,5	35,2	91,5
кукуруза на зерно	9,7	10,6	12,5	9,3	11,1	118,6
просо	1,6	2,9	3,8	2,7	1,9	71,2
гречиха	4,9	8,4	4,4	4,9	4,3	88,7
зернобобовые культуры	13,7	19,0	11,9	13,2	16,4	124,4
из них горох	12,2	13,3	10,6	8,6	10,8	125,8

Урожайность зерновых культур имеет слабо выраженную тенденцию к росту, при этом более быстрыми темпами растет урожайность озимых культур: пшеницы и ржи (рисунок 1).

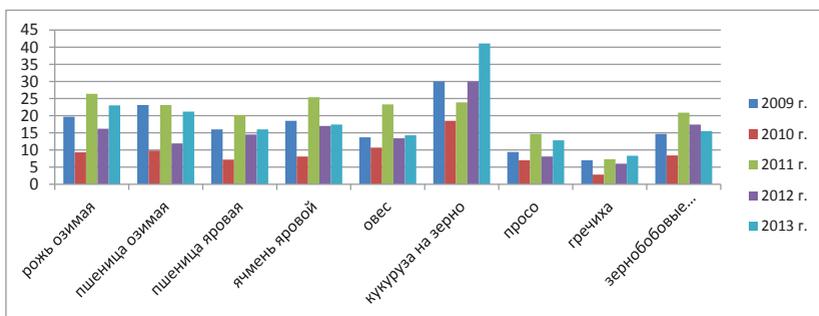


Рисунок 1 - Урожайность зерновых культур в хозяйствах всех категорий Ульяновской области, ц

Таблица 2 - Урожайность зерновых культур в хозяйствах всех категорий Ульяновской области, ц

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2012 г., %
Зерновые и зернобобовые культуры	19,9	8,9	22,8	14,8	19,3	130,4
в том числе:						
рожь озимая	19,7	9,3	26,4	16,2	23,0	142,0
пшеница озимая	23,1	9,8	23,1	11,9	21,2	178,2
пшеница яровая	16,0	7,2	20,2	14,5	16,0	110,3
ячмень яровой	18,5	8,1	25,4	17,0	17,4	102,4
овес	13,7	10,7	23,3	13,4	14,3	106,7
кукуруза на зерно	30,0	18,5	23,9	30,0	41,1	137,0
просо	9,4	7,0	14,7	8,1	12,8	158,0
гречиха	7,0	2,8	7,3	6,0	8,3	138,3
зернобобовые культуры	14,7	8,4	20,9	17,4	15,5	89,1

Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в Ульяновской области в 2013 г. составил 9034 тыс. тонн. Собранный урожай превысил значение 2012 г. на 38,7%, в том числе озимых собрано в 3 раза больше уровня 2012 г. (таблица 3) [5].

Несмотря на рост объемов производства продукции стоимость реализации сокращается значительными темпами. В 2012 г. продукция растениеводства занимала более 56% от всей стоимости товарной продукции. В 2013 г. происходит значительное уменьшение стоимости продукции растениеводства (на 6 п.п.) или 4286,9 млн. руб. за счет увеличения стоимости продукции животноводства. В целом же наблюдается негативная динамика – происходит сокращение стоимости реализации продукции сельского хозяйства. Данная динамика, на

наш взгляд, обусловлена уменьшением платежеспособного спроса, сокращением уровня жизни населения

Таблица 3 – Валовые сборы сельскохозяйственных культур
(в хозяйствах всех категорий Ульяновской области; тыс. центнеров)

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2012 г., %
Зерновые и зернобобовые культуры	11443	2729	12977	6511	9034	138,7
Озимые зерновые культуры	7365	1707	6874	1691	5095	в 3,0 р.
в том числе: пшеница	6202	1474	5727	1291	4024	в 3,1 р.
рожь	1163	225	1023	392	1052	в 2,7 р.
Яровые зерновые и зернобобовые культуры	4078	1023	6103	4820	3939	81,7
в том числе:						
пшеница	2061	522	2527	1941	1555	80,1
ячмень	1341	294	2166	1956	1528	78,1
овес	397	120	796	416	354	85,1
кукуруза на зерно	117	15	295	257	302	117,5
просо	8	2	45	18	11	61,8
гречиха	26	6	25	23	18	77,9
зернобобовые культуры	127	63	246	207	172	82,9
из них горох	108	55	217	140	135	96,4

Ульяновской области. В связи с этим важнейшей задачей производителей является сокращение затрат и повышение эффективности производства продукции местных производителей. Повышение эффективности зерновой отрасли позволит укрепить межотраслевые связи не только в АПК, но и в народном хозяйстве страны в целом.

В 2014 году в Ульяновской области на 15% увеличилось производство зерна, зерновые и зернобобовые культуры в регионе убраны с площади более полумиллиона гектаров. Намолочено в бункерном весе 1 миллион 130 тысяч тонн зерна, что на 15% выше уровня 2013 г. По итогам уборочной кампании наш регион вошёл в число 29 субъектов Российской Федерации, преодолевших рубеж в миллион тонн валового сбора зерна. Урожайность зерновых в Ульяновской области составила 21,7 ц, по этому показателю область занимает седьмое место в Приволжском федеральном округе [4].

Позитивная динамика 2014 г. обеспечена за счет развития отрасли растениеводства, где отмечается рост производства на 3,7%. Достигнуто это было, главным образом, за счет увеличения производства зерна [2, с. 853 - 857]. Следовательно, основной задачей

производителей является наращивание динамики зернопроизводства, поскольку это вызовет мультипликативный эффект в смежных отраслях народного хозяйства региона.

Список использованной литературы:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы / Сайт Министерства сельского хозяйства РФ: [Электронный ресурс] URL: <http://www.mcsx.ru> (дата обращения 08.11.2015)

2. Белова, С.А., Иванова, Н.А. Влияние и перспективы инновационных технологий на экономическую эффективность производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области // Экономика и предпринимательство, 2015 - №1. – С. 853 - 857

3. Иванова, Н.А. Место и роль зернового производства в экономике АПК / Н.А. Иванова // Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности. VII Всероссийская научно - практическая конференция: сборник статей. Межотраслевой научно - информационный центр Пензенской государственной сельскохозяйственной академии. - 2010. - С. 93 - 96.

4. Министерство сельского хозяйства РФ: [Электронный ресурс] URL: <http://www.mcsx.ru> (дата обращения 05.11.2015)

5. Федеральная служба государственной статистики РФ: [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 08.11.2015)

© Н.А. Иванова, А.Е. Аношина, 2015

УДК 338

С.А. Иванова

студентка 4 курса института управления,

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Научный руководитель: И.В. Семченко

к.соц.н., доцент кафедры «Туризма и социально - культурного сервиса»

НИУ «БелГУ» Белгородский государственный национальный исследовательский университет г. Белгород, Российская Федерация

ГРАМОТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РУКОВОДСТВА

Сегодня вопросы эффективного и грамотного управления являются основными вопросами менеджмента, которые интересны как представителям бизнеса, так и ученым со всего мира. Понятно, что каждый бы хотел иметь формулу успеха, которая бы подробно прописывала шаги менеджера, при исполнении которых фирма бы имела успех. Но, к сожалению, такого нет, поэтому в каждом конкретном случае путь к успеху он своеобразен.

Менеджер – это лидер, который всегда принимает решение и определяет цели предприятия, поэтому именно от правильно поставленных целей зависит успех компании. Рассмотрим, кто такой – грамотный менеджер. Стоит отметить, что современная ситуация характеризуется, постоянными изменениями и именно в такой среде приходится работать

современным менеджерам [4, с. 183]. Отсюда вытекают и постоянно повышающиеся требования к менеджерам. Рассмотрим основные профессиональные требования, которые внешняя и внутренняя среда предъявляют к современному менеджеру. Отметим, что для того чтобы менеджер стал успешным ему необходимо много работать над собой, развивая свои профессиональные качества, так и постоянно совершенствоваться, и развивать свои знания. Стоит отметить, что в некоторых случаях играют роль врожденные таланты и особенности характера человека, но также подчеркнем, что таланты могут служить дополнением к образованию и умению руководителя. Не секрет, что каждый менеджер, хочет быть успешным и вести свой бизнес в перед, но не каждый в своей управленческой деятельности, умеет смотреть на себя со стороны и критически оценивать свою организаторскую работу – это одна из главных ошибок современного менеджера. Рассмотрим основные характеристики успешного менеджера [3, с. 215].

Для начала, менеджер должен любить свою работу и получать удовольствие от нее, и хотеть на своей должности привнести что - то новое и передовое. Кроме того, не все люди рождаются с наличием лидерских способностей, но именно Ваше желание энтузиазм к работе и будет сигнализировать человеку о том, стоит ли этим заниматься. Кроме того, если человек чувствует, нехватку лидерских качеств он может выбрать для себя курсы повышения квалификации и заниматься именно развитием управленческих навыков;

Любой успешный менеджер должен уметь находить нетривиальные решения возникающих проблем [2, с. 211]. Менеджерская рискованная идея при разрешении сложностей должна быть оправдана.

Менеджеру необходимо заниматься своим развитием: видеть свои сильные и слабые стороны, развивать и нужные личные качества, и заниматься постоянным изучением новшеств, как в системе управления, так и в технических особенностях бизнеса. Именно понимание технического процесса совместно с управленческим позволит менеджеру занять качественно высшее положение, чем занимают подчиненные [3, с. 187].

Еще одним обязательным условием современного менеджера является наличие солидного образования. Ему надо постоянно учиться, овладевать новыми достижениями менеджмента. Без этого не достичь профессионального успеха [4, с.162].

Далее перейдем к рассмотрению личных качеств, которыми должен обладать успешный менеджер: наличие воли, которая исключает подавление и принуждение; наличие завоеванного авторитета в коллективе. Стремление к лидерству. Умение влиять на людей, убеждать, внушать их выполнять именно те действия, которые позволят направить людей на выполнение сложной бизнес - задачи; уметь выявлять достоинства своих подчиненных и быть терпимым к их недостаткам; ко всем в коллективе объективно относиться; устойчивость взглядов и наблюдательность; уметь мотивировать своих подчиненных на повышение производительности труда; контроль за поступками и решениями, которые менеджер принимает самостоятельно; быть сдержанным; уметь анализировать поведение людей с психологической точки зрения и иметь практический ум [3, с. 181].

Не зря есть утверждение о том, что в кризисной ситуации хороший руководитель сначала думает, что делать, а потом уже — кто виноват, а плохой – наоборот, сначала наказывает виновного, и лишь потом разбирается, что к чему.

Стоит отметить, что грамотный менеджер всегда нацеливает сотрудников на достижение главных целей компании, может выбрать рутину и делегировать ее в

соседнее подразделение. Работник, который принимает активное участие в разработке планов, обязан знать, какое вознаграждение его ожидает за выполненную работу. Так, руководитель имеет возможность заинтересовать и сформировать заинтересованность у своего сотрудника к тому что он делает, а раз человек будет действовать от души, то подчиненный будет также рад взять ответственность за результат. Именно этого и не хватает большинству руководителей высокого уровня, которые часто не могут четко поставить задачу своему работнику. Ошибкой, многих менеджеров высокого звена часто бывает, то, что они не умеют слушать своих подчиненных, постоянно перебивая или, что еще хуже унижая их. Успешный же менеджер не только слушает сотрудника, но и старается дать ему задание, чтобы при его исполнении можно было использовать сильные стороны. А если данный подход применять в отношении всех сотрудников, то можно будет добиться успешной работы всего коллектива. Кроме этого следует обучать подчиненных, повышать квалификацию, и способствовать их профессиональному росту. Все менеджеры должны иметь в виду, что не всех интересует только вознаграждение за труд, многим больше важно повышение по карьерной лестнице, поэтому этот момент тоже следует учитывать. Таким образом, можно будет повысить отдачу персонала, не вкладывая ни копейки.

Из всего вышесказанного сделаем выводы, что если в компании работает грамотный менеджер, то компания получает следующие преимущества:

1. Задачи поставлены грамотно и тому сотруднику, который реально сможет их выполнить
2. Задания специалистам выставляются исходя из сильных качеств каждого работника.
3. Климат в коллективе создан дружелюбный
4. Сотрудники в компании являются замотивированными на результат
5. Как руководитель, так и его менеджеры постоянно профессионально растут и развиваются
6. Каждый готов отвечать за результат своей работы.

Все эти преимущества, дают возможность компании получать лидирующие позиции и быть конкурентоспособной на рынке, в котором она работает.

Список использованной литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. С англ. / Под ред. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 2009. – 519с.
2. Васильев Ю.В. - Теория управления : учеб. для вузов по специальности "Гос. и муницип. упр." / Ю. В. Васильев [и др.] ; под ред. Ю.В. Васильева [и др.]. - 2 - е изд., доп. - М. : Финансы и статистика, 2010. – 607
3. Гапоненко А.Л. - Теория управления : Учеб. для вузов / Ю. П. Алексеев [и др.] ; под общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина; РАГС и др. - М., 2010. - 558 с.
4. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие для вузов по специальности "Менеджмент орг." / Н. Л. Зайцев; Гос. ун - т упр. - 2 - е изд., доп. - М. : ИНФРА - М, 2008, 2010. - 454 с.

© С.А. Иванова, 2015

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Предприятия сервиса, т.е. предприятия, основная деятельность которых – оказание услуг, с целью удовлетворения потребностей населения, являются неотъемлемой частью экономики России.

Если рассмотреть основные статистические показатели, можно выявить, что с 2000 года к 2010 году общая численность занятых в сфере сервиса возросла с 47 до 75 %. Данный рост отражает эффективное включение отечественной сферы услуг в мировые процессы, связанные с сервисизацией экономики. За последние 10–15 лет отечественный сервис освоил множество разновидностей услуг, с которыми общество напрямую не сталкивалось: консалтинг, инжиниринг, лизинг, психологическое и семейное консультирование, культурно - валеологические услуги, шоу - бизнес и др.

Своеобразным толчком в деле освоения сервисных инноваций оказался финансовый кризис 1998 г. В неблагоприятных экономических условиях многие предприятия сервиса вынуждены были проявить повышенный динамизм и гибкость, быстро реагируя на требования стремительно меняющейся конъюнктуры и потребительского спроса. В этот период:

- шло интенсивное совершенствование прежних видов и направлений сервисной деятельности;
- появлялись новые для российского общества виды и направления услуг;
- разрабатывались оригинальные сервисные продукты.

В системе рыночных отношений и растущим интересом людей к внедрению новых инновационных услуг сервисные организации и учреждения были вынуждены активно осваивать новые виды и формы обслуживания. Сегодня крупные библиотеки страны работают иначе, нежели 10–15 лет назад. Все они активно осваивают принципы работы книгохранилищ в условиях информационной культуры. Это выражается в переходе на обслуживание заказов читателей посредством, так называемой, системы электронной циркуляции. В этом случае все читатели снабжены пластиковыми билетами с фотографией владельца. Подобный читательский электронный билет позволяет свести к минимуму время заказа и ожидания книги из хранилища, ускорить другие формы обслуживания посетителей, а также предоставлять множество услуг, связанных с выходом читателя к базам данных различных библиотечных центров страны и мира. Это связано с освоением технологий работы в рамках информационных сетей, компьютерной техники в деле создания, сбора, обработки, хранения, распространения и поиска информации, а также новых видов обслуживания посетителей. [1, с 133]

Музейные центры страны также заняты активным внедрением новых форм обслуживания, способных привлечь в них многочисленных посетителей. Речь идет не

только об обновлении экспозиций, разработке новых экскурсионно - тематических направлений работы.

Немало важный сегмент отечественной сферы сервиса выступают интернет - услуги, выступающие для потребителей в комплексе: информационных, коммуникационных, художественно - эстетических и прочих услуг. Российские компании, предоставляющие услуги провайдинга и хостинга (размещения клиентских web - сайтов), оценивают свой рынок оптимистично: годовой рост клиентской базы предполагается на уровне 150 %, скорость доступа, по прогнозам, возрастет вдвое. Повышенная потребность российского сервиса в инновациях особенно остро ставит проблему освоения российскими предприятиями сферы услуг инноваций в организации услуг и формах обслуживания потребителей, идущих к нам из мировой практики.

Статистика свидетельствует также о территориальной сегментации разных видов и типов российского сервиса, выражена намного более рельефно, чем в любой другой стране мира. Это объясняется наличием в нашей стране малоосвоенных территорий, а также множества поселений, которые лишены рыночной инфраструктуры: удобных дорог, средств связи, центров инвестирования, фондов социальной поддержки и защиты коммерческой деятельности. [2]

В рыночной экономике ответы на вопросы: «что, как и для кого производить (оказывать услуги)?» – определяются объективными законами развития, выраженными в действии рыночных механизмов спроса, предложения, цены, поэтому каждому предприятию, оказывающему услуги, необходимо расти, развиваться, совершенствоваться, осваивать новые технологии, процессы и способы оказания наиболее качественных услуг.

Список использованной литературы:

1. М.Д. Молев. Эффективная сфера услуг в системе базовых факторов устойчивого развития региона: монография / М.Д. Молев, Е.В. Дуванская, Е.С. Алехина. – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 133с.

2. Государственное управление таможенным делом [Электронный ресурс]. – URL: http://www.razlib.ru/nauchnaja_literatura_prochee/turizm_uchebnik/p4.php, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.

© Е.А. Калашникова, Е.В. Дуванская 2015

УДК 657.1

Э.Р. Камилова

Ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
ФГБОУ ВПО «Казанский государственный аграрный университет»
г. Казань, Российская Федерация

Л.В. Матрикова

Студентка ФГБОУ ВПО «Казанский государственный аграрный университет»
г. Казань, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» И ОСНОВЫ СИСТЕМЫ «5S» В ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современных условиях, при огромных объемах производства продукции, оказании услуг, многие организации задаются вопросом: «Как при прочих равных условиях

компания может повысить свою эффективность?». Увеличивая объемы производства, совершенствуя технику, можно повысить эффективность, но на современном этапе развития и этого уже недостаточно. Для эффективного функционирования предприятия, необходимо также правильно и разумно организовать свое производство как производственной, так и в духовной сферы. Для этого была разработана концепция «бережливого производства». В ней изложены основные методы, инструменты, приемы, которые помогут увидеть резервы повышения эффективности производства на предприятии, с целью их дальнейшей реализации.

Концепция производства должна быть распространена на весь поток создания продукции и ее реализации, так как, существуя отдельно, бережливое производство не способно иметь эффективную систему управления. Данная методика сегодня повсеместно признается как наиболее эффективный, надежный и требующий мало затрат путь компаний к выходу из кризиса и повышению конкурентоспособности в глобальном масштабе. Она позволяет без капитальных затрат значительно повысить производительность, существенно улучшить качество продукции или услуг, сократить издержки, время производственного цикла. [5] В основу построения данной системы заложены 3 принципа бережливого производства:

1. Процессы и результаты. Цель «бережливого производства» - процесс должен быть повторяемым, чтобы привести к стабилизации.
2. Системный подход. В организации каждый работник должен влиять на результат работы. Данный подход осуществляется внутри организации.
3. «Нет обвинений». Важно в процессе производства узнать, что вызвало ошибку, а не обвинять в этой ошибке кого то. Тратя время на поиск виновного, мы упускаем из вида существенные ошибки при производстве, которые, в свою очередь, могут повлечь за собой неблагоприятные последствия.[2]

Одну из важных ролей в системе бережливого производства играет сам работник. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя.

Чтобы вовлечь в процесс бережливого производства каждого сотрудника организации необходимо, чтобы сотрудник четко и ясно понимал, какие требования предъявлены к нему, какую работу он выполняет и как действует руководство компании, как процесс производства, в котором задействован сотрудник, связан с выживанием в условиях жесткой конкуренции.[1] Если работник будет осознано и целеустремленно подходит к этому вопросу, то желание работать создано у работника в условиях бережливого производства вполне реально. Одним из основных моментов является понимание каждым сотрудником, что представляют собой потери и как они связаны с его работой. Для этого необходимо разобрать все цели предприятия от целей управления, до целей каждого цеха.

Специалисты в области бережливого производства советуют начать улучшение качества с качества на рабочем месте. С этой целью была разработана система улучшения качества на рабочем месте, которая называется 5S. Основная мысль системы 5 S заключается в следующем:

1. Сортировка. Этот этап предполагает удаление всего ненужного, лишней информации от самой операционной зоны. Расположить вещи в определенном порядке, так, например, вещи, которыми мы пользуемся каждый день отделить от вещей, которые бывают, нужны в

процессе работы лишь иногда. С помощью этого мы сможем не тратить время на поиск важных вещей в процессе производства.[3]

2. Содержание в чистоте. На данном этапе следует обеспечить оборудованию и рабочему месту опрятность, которая была бы достаточна для осуществления контроля, и постоянно поддерживать ее.

3. Соблюдение порядка. Соблюдение порядка предполагает определение места для каждого предмета, который необходим в рабочей зоне. В целях рационализации процессов и минимизации производственного цикла очень важно оставлять важные предметы в одних и тех же предназначенных для них местах.

4. Стандартизация. На данном этапе происходит ознакомление всех сотрудников, которые имеют отношение к рабочему месту, со стандартами чистоты. Сотрудники организации обязаны понимать необходимость и обоснованность новых требований и стандартов, а также для этого важно проведение специального обучения.[6]

5. Совершенствование. Для совершенствования системы 5S, руководителям и работникам необходимо проводить улучшения вместе, при этом, не забывая наградить тех, кто выполняет свои обязанности добросовестно. Также необходимо систематически осуществлять проверку выполнения всех вышеперечисленных условий, для поддержания чистоты, правильной организации рабочего места и т.д.

Если менеджеры компании не могут реализовать 5S, следовательно, эти работники не могут эффективно управлять и следует задуматься руководству в первую очередь о смене сотрудников. И напротив, если предприятие может освоить систему 5S, это свидетельствует, что вы сможете также успешно внедрить и другие более сложные системы. Причина этого заключается в том, что система 5S не требует для своего осуществления какого-то особого штата управленцев и не станет эффективной, пока весь персонал не будет к ней приобщен и не начнет думать об успехе этой системы. [4] Но если система 5S внедрена, то можно считать, что и другие системы почти наполовину освоены (в части готовности персонала к осуществлению изменений).

Список использованной литературы:

1. Болтрукевич В. Роль руководителя в создании системы бережливого производства. URL: <http://leaninfo.ru/2015/08/05/rol-rukovoditelya-v-sozdanii-sistemyi-berezhlivogo-proizvodstva/>

2. Болтрукевич В. «Принципы бережливого производства». Серия 7 — 12 уроков по бережливому производству URL:<http://www.leaninfo.ru/2014/06/02/printsiipy-berezhlivogo-proizvodstva/>

3. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 1 (19). С. 44 - 48.

4. Камилова Э.Р. Особенности оценки человеческого капитала в системе управленческого учета // В сборнике: Управление инновациями в современной науке Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 76 - 79.

5. Куприянова Т. М. // Методы менеджмента качества. С чего начинается качество на рабочем месте - 2003. - N 5. - С. 4 - 10.

6. Фабрицио Т., Тэппинг Д. 5 S для офиса как организовать эффективное рабочее место / пер. с англ. – М: Институт комплексных исследований, 2008. - 214с.

© Э.Р. Камилова, Л.В. Мاستрикова, 2015

УДК 657.7

Э.Р. Камилова

Ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
ФГБОУ ВПО «Казанский государственный аграрный университет»
г. Казань, Российская Федерация

Д. А. Шайхутдинова

Студентка ФГБОУ ВПО «Казанский государственный аграрный университет»
г. Казань, Российская Федерация

АУДИТ ДВИЖЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аудит движения и эффективности использования основных средств выступает как важнейшая часть проверки финансово - хозяйственной деятельности организации. Достоверная оценка имущественного состояния хозяйствующего субъекта определяет надежность и достоверность аудита операций с основными средствами при проверке производственных отчетов.

Целью аудита движения и эффективности использования основных средств является составление обоснованного мнения о достоверности и полноте информации об основных средствах, которые отражены в бухгалтерской (финансовой) отчетности исследуемой организации.

Отдельное место в аудиторской проверке приходится проверке правильности оценки инвентарных объектов основных средств, потому что от правильной оценки основных средств зависит: достоверное отражение финансовых результатов, правильный расчет суммы налога на имущество, достоверное составление бухгалтерской отчетности по основным средствам.

По основным направлениям выделяют задачи аудита основных средств: учет наличия и сохранности основных средств, учет движения основных средств, расчеты по начислению амортизации, проверка правильности отражения в учете восстановления основных средств, проверка операций по аренде имущества.

Общий план и программа аудита основных средств являются основой аудиторской проверки учета основных средств.

Подтверждение достоверности формирования оценки основных средств является важным вопросом при аудите основных средств. Из - за неправильной классификации основных средств и разделения их по назначению и классам может быть неправильно отражено в учете результаты переоценки.

Аудитору необходимо проверить правильность оценки основных средств на основании первичных бухгалтерских документов по приходу инвентарных объектов основных

средств. Аудитор чтобы подтвердить наличие основных средств, проверяет правильность ведения аналитического учета основных средств. [2] Проверка проводится способом сплошной или выборочной проверки, который назначается аудитором и находит отражение в рабочих документах.

Аудитор должен проверить: имеется ли в наличии инвентарные карточки по каждому объекту учета в бухгалтерии, правильность и полноту заполнения этих карточек. Аудитору также необходимо осуществлять проверку над вопросами обеспечения сохранности основных средств. Также надо обратить внимание на то, что основные средства застрахованы ли на случай стихийных бедствий, пожаров и других случаев, таким образом, при страховании риск финансовых потерь снижается.

Существование объектов основных средств можно установить с помощью проведения инвентаризации. Аудитор имеет право: быть непосредственным участником работы инвентаризационной комиссии; наблюдателем за проведением инвентаризации; на примере доказательств может использовать результаты ранее проведенных предприятием инвентаризаций [4].

При проведении анализа эффективности использования основных средств выявляют: доходность и пропорциональность, реальная загруженность использования основных средств, определяют резерв роста объема производства без дополнительных инвестиционных вложений.

Чтобы достоверно оценить эффективность использования основных средств организации используют систему показателей, такие как показатели фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности, рентабельности основных средств. По некоторым структурным подразделениям или группам основных средств также рассчитывают частные показатели.

Аудитор чтобы эффективно оценить дает качественную оценку, сравнение обнаруженных ошибок с уровнем их существенности. При этом аудитор должен руководствоваться своим практическим личным опытом и полученными знаниями [1].

Аудитор должен подтверждать правильность применяемых норм и сумм начисленной амортизации. Аудитор оценивает начисление амортизации по выявленным результатам, после осуществления процедур проверки операций по основным средствам. Учетная политика организации через способы начисления амортизации дает возможность влиять на процесс формирования доходов и расходов, налоговых баз по исчислению налога на прибыль и налог на имущество. [2] Цели и стратегии финансово - хозяйственной деятельности экономического субъекта оказывают влияние на выбор способа. Например, линейный способ начисления амортизации будет отвечать этим требованиям, если организация ставит перед собой цель поддержания стабильного уровня рентабельности и умеренного уровня накопления амортизационных отчислений. Если, чтобы обновить материальную базу, экономическому субъекту будет предпочтительнее существенный рост уровня рентабельности или аккумуляция финансовых ресурсов, то она должна будет закреплять в своей учетной политике один из нелинейных способов начисления амортизации.

Необходимо отметить, что к формированию конечного мнения аудитора оказывают влияние не только результаты детального исследования операций с основными средствами, но и адекватность учетной политики в отношении этих средств.

Таким образом, аудит движения и эффективности использования основных средств позволяет дать обоснованного мнения о достоверности и полноты информации об основных средствах обследуемой организации.

Список использованной литературы:

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

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

3. Камилова Э.Р., Гайнуллина А.И. Пути совершенствования учета основных средств // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам I Международной научно - практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 125 - 127.

4. Матвеева К.А., Хакимова Л.Ш. Инвентаризация материально - производственных запасов и отражение ее результатов на счетах бухгалтерского учета // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам I Международной научно - практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 196 - 199.

© Э.Р. Камилова, Д. А. Шайхутдинова, 2015

УДК 338

Е.А. Камышанская

Студентка 3 курса,

Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске

г. Уссурийск, Российская Федерация

И.В. Жуплей

К.э.н., доцент кафедры экономики

Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске

г. Уссурийск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ: МОДЕЛЬ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В современных условиях, поведение потребителя, как проблема, на рынке является ключевой. Понимать поведение потребителя очень сложно, ведь не редко он говорит одно о своих желаниях и потребностях, а, оказавшись в супермаркете, покупает нечто другое.

Учитывая это, предприятиям необходимы конкретные технологии, методы и подходы работы с потребителем. Бизнес становится сложным, появляется больше конкурентов, возникают новые потребительские сегменты, усиливается поток рекламной информации. В этой ситуации, для успешного бизнеса, не достаточно просто убедить потребителя купить товар. Необходимо его заставить это делать снова и снова. Поэтому преуспевающие предприятия занимаются брендингом, культивируют постоянных клиентов, увеличивают число своих лояльных потребителей. Решить все эти задачи можно с помощью моделирования покупательского поведения.

Модель поведения покупателей дает возможность предприятию найти те факторы, на которые нужно и можно влиять. Влиять для: а) активизирования потребности покупателя, убедив его в необходимости покупки, склонив к выбору товара предприятия; б) чтобы сделать покупателя своим постоянным клиентом, заставив покупать товар предприятия снова и снова, сформировав привязанность к марке.

Таким образом, потребитель является главным действующим лицом на рынке. Поэтому покупательскому поведению потребителя должно уделяться особое внимание. По утверждению П. Друкера, «доход идет только от потребителя, все остальное только издержки» [1, с. 234].

Приведем основные принципы формирования представления о покупательском поведении потребителей: 1) потребитель независим; 2) мотивация и поведение потребителя постигается с помощью исследований; 3) поведение потребителей поддается воздействию; 4) потребительское поведение социально закононо.

Модель покупательского поведения можно изобразить в облике "черного ящика" имеющего вход и выход (рис. 1) [2, с. 53].



Рис. 1. Развернутая модель покупательского поведения

По этой модели можно изучать побудительные факторы, вызывающие ответную реакцию покупателей.

Побудительные факторы складываются из четырех элементов: товара, цены, методов распределения и стимулирования. Прочие раздражители - это окружение покупателя, состоящее из экономических, научно - технических, политических и культурных сил. Пройдя через "черный ящик" сознания покупателя, все эти раздражители вызывают ряд поддающихся наблюдению покупательских реакций: выбор товара, марки, дилера, времени покупки и предмета покупки.

Наиболее важная часть модели - это "черный ящик". Основная задача понять, что происходит в "черном ящике", который состоит из двух частей. Первая - характеристики

покупателей, определяющие покупательское поведение. Вторая часть - это процесс принятия покупательского решения, от которого зависит результат.

Существует три подхода формирования модели покупательского поведения: экономический, психологический, социологический [3, с. 104]

Экономический подход включает применение закона полезности и закона предельной (маргинальной) полезности. В этом подходе объясняется об удовлетворение потребностей покупателей, а так же, показывает отношение потребителя к товару, и его реакцию на товар. При психологическом подходе могут использоваться следующие теории: теория мотивации; теория отношений и поведений; теория опыта; теория "шаг за шагом" (лестница по Догмару). Социологический подход базируется на предположении, что основную роль в покупательском поведении выступает общественная среда, которая окружает человека или к которой он намеревался бы принадлежать.

Понимание нужд потребителя и процесса покупки являются основой успешного маркетинга. Выяснив, модели поведения покупателя, маркетолог может собрать достаточно сведений о том, как лучше удовлетворить нужды своих потребителей.

Список использованной литературы:

1. Соловьева Б.А. Маркетинг учебник / Б.А. Соловьева – М.: ИНФРА - М. – 2008. –383 с.
2. Посьпанова О.С., Экономическая психология: Психологические аспекты поведения потребителей. Монография. Калуга: Изд - во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012. – 296 с.
3. Фоксол Г., Голдсмит Р., Браун С. Психология потребителя в маркетинге: Модели поведения потребителей. СПб.: Питер, 2001. – 352 с.

© Е.А. Камышанская, 2015

© И.В. Жуплей, 2015

УДК 338

Г.А.Ким

студентка 3 курса, направление подготовки «Экономика»,
Дальневосточный федеральный университет,
филиал г. Уссурийск, Российская федерация

Н.А.Третьяк

К.э.н. ,доцент, кафедра экономики,
Дальневосточный федеральный университет,
филиал г. Уссурийск, Российская федерация

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РОССИИ

В условиях современной экономической и социально - политической нестабильности не только в России, но и во всем мире, в экономике предприятий наблюдается негативная тенденция снижения рентабельности. Колебание объемов производства и сбыта,

экономические санкции, повлекшие за собой повышение цен на ресурсы, нехватка квалифицированных рабочих, приводит к тому, что предприятия вынуждены увеличивать объем финансовых средств, загружаемых в производственный процесс, однако и это не позволяет увеличить рентабельность. В таких условиях, актуальными становятся вопросы выявления проблем, ведущих к сокращению рентабельности предприятия, а также поиска направлений, способствующих оптимизации рентабельности собственного капитала, продукции, продаж и тд.

Рентабельность, как один из самых эффективных показателей, характеризующий результаты хозяйственной деятельности, комплексно отражает степень эффективности использования трудовых, материальных, денежных ресурсов. Важно отметить, что проблему низкой рентабельности предприятия следует рассматривать не только на микроэкономическом уровне, но и на макроэкономическом, так как за счет отчислений в бюджет прибыли предприятий формируется основная часть бюджета государства, зависят темпы экономического развития страны.

Факторы, влияющие на уровень рентабельности предприятий, можно разделить на внутренние (объем производства и реализации, себестоимость и отпускная цена продукции, отраслевая принадлежность организации, состав и структура выпускаемой продукции (услуг), этап жизненного цикла продукта, состояние имущества и финансовых средств, включая запасы и резервы, их структуру и состав) и внешние (политические и правовые, экономические, социальные и культурные, технологические).

Сегодня, большинство предприятий, сталкиваются с идентичными внутренними проблемами:

- низкий уровень конкурентоспособности продукции;
- зависимость от импортных поставок сырья;
- снижение качества продукции под влиянием требований рынка к минимизации затрат;
- слабая материально - техническая база и неразвитая инфраструктура хранения, транспортировки и обработки продукции;
- недостаток денежных средств в виду снижения инвестиционной активности отечественных инвесторов и отсутствия инвестиционной привлекательности для иностранцев;
- физический износ основных производственных фондов[2].

Факторы, влияющие на уровень рентабельности извне не менее значимы, чем факторы, характеризующие внутреннее состояние предприятия.

В сложившейся сегодня ситуации, *политика* России направлена на поддержание отечественного производителя, создание условий для импортозамещения, однако процесс перетекания инвестиций предприятий в новые сферы деятельности происходит медленно. Неопределенность, связанная с геополитической напряженностью и санкциями, все еще препятствует инвестиционной активности.

Экономика страны, в настоящее время переживает сложный период: падение курса рубля, сокращение доходов, спроса и торговли, не самые лучшие конъюнктурные условия для бизнеса при сохранении санкционного режима, и необходимости погашения внешнего долга. Снижение уровня ВВП ослабляет перспективы повышения темпов экономического роста в России.

Социальные факторы, формирующие качество нашей жизни, напрямую зависят от ограниченности ресурсов бюджета, направляемых на защиту наиболее уязвимых слоев населения. Существенное повышение уровня бедности стало результатом снижения располагаемых доходов и потребления, обусловленных высокой инфляцией.

Революционные *технологические* перемены и открытия последних десятилетий, например, робототехника, новые виды связи, транспорта, оружия и многое другое, создают большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых предприятия должны осознавать и оценивать [1].

Очевидно, что окружающая обстановка, во многом негативно отражается на процессе формирования оптимального уровня рентабельности.

В зависимости от того, какой деятельностью занимается предприятие, в какой отрасли оно развивается, используются различные способы решения проблем, связанных с рентабельностью. И невозможно выделить единственно верный алгоритм для повышения данного показателя[2].

Основные пути повышения уровня рентабельности в условиях геополитической напряженности при сохранении санкционного режима можно представить в табличной форме (таблица 1).

Таблица 1 – Пути повышения уровня рентабельности

Производство	Внедрение ресурсосберегающих, инновационных технологий
	Снижение затрат на производство продукции
	Использование отходов производства
	Применение современных форм автоматизации и информационных технологий
	Повышение конкурентоспособности продукции
	Сотрудничество с новыми поставщиками на более выгодных условиях с целью закупки более дешевого сырья и материалов
	Расширение объемов деятельности, за счет привлечения заемного капитала
	Диверсификация, направленная на производство продуктов, подлежащих импортозамещению
	Привлечение инвесторов в условиях обесценивания трудовых ресурсов
	Использование аутсорсинга
Организация	Повышение производительности труда путем интенсификации, отказ от экстенсивного направления
	Повышение эффективности взаимодействия подразделений предприятия путем создания матричных и проектных организационных структур
	Создание творческого коллектива высококвалифицированных работников
Маркетинг	Исследование спроса с целью выявления прогнозируемых предпочтений покупателей
	Поиск новых рынков сбыта

	Приспособление предприятия к постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре
	Формирование собственного рынка и потребностей потребителей
	Применение новой модели развития – создание экологически чистых товаров, которые обеспечат развитие человека и принесут пользу здоровью[3]
Финансы	Использование факторинга
	Приобретение основных производственных фондов в лизинг
	Использование кредитных программ финансовой поддержки малого и среднего бизнеса
	Применение новых форм экономического взаимодействия, таких как транснационализация и кластеризация экономики

В настоящее время, основная проблема бизнеса заключается в том, что только удовлетворение потребностей покупателей является трамплином для увеличения рентабельности предприятия. Следовательно, компании, опираясь на научные исследования и разработки, должны формировать новые потребности покупателей и получать возможность создания достойной прибыли на вновь созданных сегментах рынка.

Список использованной литературы:

1. Агафонова М.С., Носкова А.А. Проблемы прибыли и экономического роста в условиях неопределенности // Современные наукоемкие технологии – 2013. - № 10 - 1. – С. 137
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА - М, 2014. 432 с.
3. Галинская Наталья Николаевна Место, роль и значение маркетинга в условиях экономического кризиса // Новые технологии . 2010. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mesto-rol-i-znachenie-marketinga-v-usloviyah-ekonomicheskogo-krizisa> (дата обращения: 24.11.2015).

© Г.А.Ким, Н.А.Третьяк, 2015

УДК33

Н.А.Киренская

Магистрант СВФУ им.М.К.Аммосова ФЭИ ГМУ - 14
Г.Якутск, К.т. 89841156328, Email: Kirenskaya2014@mail.ru

РАЗВИТИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ТИПА «СЕВЕРНЫЙ МИР» В ЯКУТИИ

Аннотация

В тексте анализируется проблема концепции создания особой экономической зоны туристско - рекреационного типа в Республике Саха (Якутия) представляет систему взглядов на содержание, принципы и основные направления формирования особой экономической зоны, как одного из важнейших элементов стратегии развития туристской

индустрии республики. Под особой экономической зоной понимается часть территории Российской Федерации, в пределах которой устанавливается особый режим ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также создается режим свободной таможенной зоны. Правовой основой разработки проекта по развития особой экономической зоны является Федеральный закон 22 июля 2005 года № 116 - ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Содержание и направленность федерального законодательства об особых экономических зонах соответствует мировым взглядам и практике использования ОЭЗ не только как способ привлечения инвестиций, но и как инструмент региональной экономической политики.

Ориентируя развитие туристской индустрии на территории Республики Саха (Якутия) на северную тематику будет целесообразно определить название зоны несущее в себе главное содержание – «Северный Мир». По своей роли ОЭЗ ТРТ «Северный Мир» это стартовый проект крупномасштабного кластера – ядро будущего межотраслевого комплекса, объединяющего объекты туристического назначения, инфраструктурного комплекса, и сопутствующих отраслей, обеспечивающего обслуживание туристических потоков.

Ключевые слова: туристско - рекреационный тип, стратегия, экономическая зона, туристская зона, Северный Мир.

Введение

Идея создания туристско - рекреационной особой экономической зоны «Северный Мир», как элемента туристической инфраструктуры и центрального объекта туризма в республике состоит в изучении, пропаганде и демонстрации глобальной северной цивилизации, как явления мирового масштаба, принципов и способов проживания, духовности и традиционной трудовой деятельности малочисленных коренных народов в условиях, которые традиционно относятся к экстремальным, демонстрации уникальных примеров и процессов адаптации в этой среде прошлого населения, взаимопроникновения культур, особенностей взаимоотношений человека и природной среды, сохранения ресурсного, экологического, рекреационного резервата также имеющих глобальное значение.

Якутия – это одна пятая территории России, это одиннадцать процентов дикой, нетронутой природы всего мира, это богатство материальной и духовной культуры аборигенных народов Севера и, наконец, это современные гиганты цивилизации - разработки алмазов, золотых, нефтяных, угольных месторождений. Создание современной и развитой туристической индустрии — одно из приоритетных направлений социально - экономического развития Якутии. В итоге мы пришли к выводу, что проект предполагает создание и развитие высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, привлечение инвестиций, создание инвестиционных площадок для реализации механизмов государственно - частного партнерства, а также развитие малого и среднего предпринимательства. В результате финансирования индустрии туризма и развития туристической инфраструктуры Якутии предполагается увеличить туристический поток.

Уникальность кластера «Северный мир» заключается в использовании естественных природных и климатических явлений, экстремально низкой температуры и вечной мерзлоты, материальной и нематериальной культуры народов Севера. Место для парка было выбрано не случайно – там уже создана необходимая инфраструктура, есть подходящий для строительства ландшафт. Кроме того, что выбранное место для создания парка имеет богатое историческое прошлое, оно еще и расположено недалеко от уже действующих туристических объектов Хангаласского улуса. Мы знаем, что в Республике очень развит массовый спорт, ежегодно проходят крупные спортивные соревнования, региональные, общероссийские и международные. К примеру, Чемпионат мира по боксу,

раз в четыре года проводятся МСИ «Дети Азии». Но, к сожалению, у нас мало условий для занятий северными, зимними видами спорта. Лыжным спортом мы можем заниматься всего три месяца, а для конькобежного спорта – и того меньше. Как раз в рамках «Северного мира» планируется строительство горнолыжного спуска, который будет работать круглый год в условиях естественного холода, ведь Холод – это один из наших самых известных брендов. Уникальностью и отличием данного проекта от всех других является использование естественного холода вечномёрзлых грунтов, без применения систем искусственного холода.

Одним из самых острых проблем в Республике стоит проблема безработицы. Кадровой проблемой руководство Республики занимается очень серьезно и не первый год. Несколько лет назад они провели анализ ситуации с кадрами в сфере индустрии туризма и получили следующую картину: 76% людей, работающих в турсервисе региона, не имели специального образования. Стало понятно, что надо что-то менять и им удалось открыть новые специальности в колледже для индустрии туризма. Кроме того, при Северо-Восточном федеральном университете был создан Ресурсный центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов сферы туризма и сервиса. Сначала обучались преподаватели, а теперь они в этом центре обучают будущих специалистов по методикам и программам, разработанным Российским государственным университетом сервиса и туризма (РГУТИС). Так что сейчас в Якутии готовятся новые кадры и переучиваются те, у кого есть практика, но недостаточно знаний по специальности.

Строительство парка «Северный мир» уже началось, главное проект делает Якутию привлекательным для путешественников и те немногие, которые приезжают сюда, становятся истинными первооткрывателями первозданной природы и уникальной культуры северных народов. Якутия настолько многогранна и разнообразна, что каждый может найти для себя новые открытия и ощущения.

© Н.А.Киренская, 2015

УДК 657.1

Г.С. Клычова

Д.э.н., профессор;

Институт экономики

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

З.З. Хамидуллин

Магистрант

Институт Управления, Экономики и Финансов

Казанский федеральный университет,

Г. Казань, Российская Федерация

ОСНОВЫ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дебиторская задолженность как составляющая финансовых активов предприятия находится на втором месте по ликвидности активов предприятия после денежных средств и является составляющей оборотных активов, напрямую связана с расчетно - платежными операциями, которые осуществляет предприятие [1, 2, 7]. Определения круга

потенциальных дебиторов, планирование дебиторской задолженности дает возможность повысить эффективность управления расчетами предприятия. В свою очередь, эффективный контроль за формированием и погашением дебиторской задолженностью достигается с помощью постоянного мониторинга денежных расчетов предприятия и созданием кредитной политики по отдельным покупателям [8, 10, 13]. Система управления должна базироваться на внутривозвратном контроле за осуществлением денежных расчетов на каждом этапе хозяйственного процесса. Если предприятие, которое реализует товар (предоставляет услуги) на этапе выполнения собственных обязательств не осуществляет контроль за сроком расчета, то возникает дебиторская задолженность.

Так же, в управлении дебиторской задолженностью, как составным элементом денежных расчетов, играет важную роль внутренний контроль [4]. Под внутренним контролем имеется ввиду всесторонняя оценка финансового состояния потенциальных дебиторов, их платежеспособности, репутации на рынке, срока существования, диверсификации клиентуры; определения максимальной суммы долга в целом и на одного клиента (лимитирование дебиторской задолженности); использования различных форм обеспечения возврата долга (залог, страхование, гарантии банков или третьих лиц, оформление обеспеченным векселем и т.д.) [6, 12, 14]. При применении этих методов возникает вероятность роста процента осуществления денежных расчетов вовремя. В противном случае, когда задолженность не погашена, то предприятие поставщик имеет право обратиться в суд. Порядок судебного взыскания задолженности предусматривает представления первичных документов по реализации товаров, услуг, подтверждающих факт возникновения дебиторской задолженности. Не последнюю роль в данном случае играет договор поставки товаров, оказания услуг [15, 16]. Несмотря на невозможность избежать появления дебиторской задолженности, необходимо уметь организовывать учет расчетов с контрагентами таким образом, чтобы уменьшить ее долю в оборотных активах [5, 9, 11].

Итак, по своей сути дебиторская задолженность является составляющей оборотных активов предприятия, которые непосредственно не участвуют в операционной деятельности предприятия. Принимая непосредственное участие в расчетных платежах, дебиторская задолженность является весомым фактором влияния на финансовые ресурсы предприятия. Усовершенствовать методику и организацию учета и контроля денежных расчетов, а, в частности, дебиторской задолженности, возможно путем определения потенциальных проблем в системе расчетов предприятия и разделения практических рекомендаций, а именно: оценка финансового состояния потенциальных дебиторов, их платежеспособности, репутации на рынке, срока существования, диверсификации клиентуры; лимитирование дебиторской задолженности по каждому отдельному потенциальному должнику; использование различных форм обеспечения возврата долга (залог, страхование, гарантии банков или третьих лиц, оформление обеспеченным векселем и т.п.), использование факторинга, а также создание резерва сомнительных долгов.

Список использованной литературы

1. Бухгалтерский (финансовый учет): учет производства, капитала, финансовых результатов и финансовая отчетность / Пипко В.А., Булавина Л.Н., Кулиш Н.В., Кузнецова В.И. – М.: Финансы и статистика, 2004.

2. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях / Пипко В.А., Костокова Е.И., Кулиш Н.В., Пипко А.В., Кузнецова В.И. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2008.
3. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.
4. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.
5. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 1 (19). С. 44 - 48.
6. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Формы и методы учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах: исторический аспект и перспективы развития // Инновационное развитие экономики. 2011. № 5. С. 61 - 66.
7. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе / Г.С. Клычова, Э.Н. Фахретдинова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.
8. Клычова Г.С., Низамутдинов М.М., Мавлиева Л.М. Экономические и организационные рычаги обеспечения продовольственной безопасности России // Инновационное развитие экономики. 2014. № 6 (24). С. 39 - 45.
9. Клычова Г.С. Управленческий (производственный) учет в сельском хозяйстве: учебное пособие / Г.С. Клычова, Э.Р. Садриева, А.Р. Закирова. - Казань: Изд - во Казан. ун - та, 2006. - 288 с.
10. Клычова Г.С., Нуриева Р.И. Информационное обеспечение поступления и использования государственной помощи на предприятиях АПК // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 87 - 88.
11. Клычова Г.С. Развитие методики управленческого учета в свекловодческих организациях // Г. С. Клычова, А. Р. Закирова, А. Р. Зиятдинова. Казань, 2010.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Управленческий учет земель сельскохозяйственного назначения и внутренняя отчетность об их использовании // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2013. Т. 8. № 4 (30). С. 15 - 21.
13. Клычова Г.С., Мавлиева Л.М. Необходимость применения скоринга в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 45 - 47.
14. Клычова А.С. Методические основы формирования интегрированной отчетности земель сельскохозяйственного назначения // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 4 (26). С. 33 - 36.
15. Клычова Г.С., Фасхутдинова М.С. Информационные модели управленческого учета в молочном скотоводстве // Вестник Казанского ГАУ. 2014. №2(32). С.16 - 20.

16. Сытник О. Е., Бехтерева И.С. Методика формирования аспектов учетной политики, обеспечивающих эффективную стратегию деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 11 (52). - С. 203 - 209.

© Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин, 2015

УДК 657.1

Г.С. Клычова

Д.э.н., профессор;

Институт экономики

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

З.З. Хамидуллин

Магистрант

Институт Управления, Экономики и Финансов

Казанский федеральный университет,

Г. Казань, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, одним из способов повышения конкуренции и завоевания устойчивой лояльности покупателя является предоставления отсрочки платежа. С другой стороны, преобладание дебиторской задолженности в балансе организации, может привести к ухудшению финансового состояния предприятия. В связи с вышесказанным, все большую актуальность приобретают методы управления дебиторской задолженностью. Но для начала дадим определение дебиторской задолженности.

С юридической точки зрения дебиторская задолженность рассматривается как сумма обязательств третьих лиц перед предприятием. Дебиторская задолженность – это обязательства других предприятий, организаций, являющихся юридическими лицами, или отдельных граждан (физических лиц) перед данным предприятием. Эти обязательства возникают в связи с предоставлением им продукции или денежных средств (в виде займов, подотчетных сумм и т. п.), выполнением работ, оказанием услуг [2, 3, 17]. Таких участников по обязательствам принято называть дебиторами». Гражданский Кодекс Российской Федерации содержит следующее определение обязательств «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности». На наш взгляд, в вышеперечисленных определениях присутствует недостаток, который проявляется в ограниченности субъектов, а в частности определения не предусматривает государство как дебитора. Согласно ст. 78 - 79 НК РФ налоговые органы несут обязательства по возврату налогоплательщикам излишне уплаченных или излишне взысканных сумм налогов, сборов и пени. С позиции маркетинговой политики

организации Бригхэм Ю., Гапенски Л. трактуют дебиторскую задолженность как инструмент стимулирования спроса [1]. По их мнению, дебиторская задолженность является планируемой, а предоставление рассрочки рассматривается как способ привлечения покупателей.

На наш взгляд, вышеприведенные определения дебиторской задолженности носят взаимодополняющий характер, и характеризуют термин с разных сторон, отражая специфические моменты.

В условиях экономического кризиса достаточно часто практикуется получение услуг в кредит [5, 9, 15]. Важным аспектом при этом является четкое определение сроков погашения, что обязательно должно быть оговорено в договоре [4, 7, 10]. Бесспорно, что современные методы управления дебиторской задолженностью предприятий базируются на достоверном информационном массиве, сформированном на основе данных бухгалтерского учета [6, 12, 13, 16]. Важное значение в этом вопросе приобретает конкретизация ряда задач по совершенствованию организационных и методических основ управленческого учета дебиторской задолженности как одного из способов управления ресурсами предприятий [8, 11, 14]. Обеспечение управленческого персонала информацией обо всех взаиморасчетах предприятия за указанный период, играет важную роль в совершенствовании учета и контроля дебиторской задолженности, а так же является подспорьем для принятия решения о ее погашении.

Список использованной литературы

1. Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: пер. с англ.: В 2 - х т. / под ред. В. В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа, т. 2, 2008. – 689 с.
2. Бухгалтерский (финансовый) учет: учет производства, капитала, финансовых результатов и финансовая отчетность / Пипко В.А., Булавина Л.Н., Кулиш Н.В., Кузнецова В.И. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях / Пипко В.А., Костокова Е.И., Кулиш Н.В., Пипко А.В., Кузнецова В.И. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2008.
4. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.
5. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 35 - 39.
6. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 1 (19). С. 44 - 48.
7. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Формы и методы учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах: исторический аспект и перспективы развития // Инновационное развитие экономики. 2011. № 5. С. 61 - 66.
8. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе / Г.С. Клычова, Э.Н. Фахретдинова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

9. Клычова Г.С., Низамутдинов М.М., Мавлиева Л.М. Экономические и организационные рычаги обеспечения продовольственной безопасности России // Инновационное развитие экономики. 2014. № 6 (24). С. 39 - 45.

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

11. Клычова Г.С., Нуриева Р.И. Информационное обеспечение поступления и использования государственной помощи на предприятиях АПК // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 87 - 88.

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

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Управленческий учет земель сельскохозяйственного назначения и внутренняя отчетность об их использовании // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2013. Т. 8. № 4 (30). С. 15 - 21.

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

15. Клычова А.С. Методические основы формирования интегрированной отчетности земель сельскохозяйственного назначения // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 4 (26). С. 33 - 36.

16. Клычова Г.С., Фасхутдинова М.С. Информационные модели управленческого учета в молочном скотоводстве // Вестник Казанского ГАУ. 2014. №2(32). С.16 - 20.

17. Сытник О. Е., Бехтерева И.С. Методика формирования аспектов учетной политики, обеспечивающих эффективную стратегию деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 11 (52). - С. 203 - 209.

© Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин, 2015

УДК 338.27

С.В.Коваленко к.э.н доцент

Г.Р.Мургазина студентка

Ю.В.Федяшова студентка

Казанский Федеральный Университет (Набережночелнинский филиал)
г. Набережные Челны, Российская Федерация

МАЛЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Малый бизнес занимает важное место в экономике любой страны. Этот сектор является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Во - первых, он способствует развитию конкуренции и, как следствие, улучшению качества товаров и услуг; во - вторых, позволяет создавать дополнительные рабочие места и служит инструментом роста реальных доходов населения; кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

В России уровень развития малых предприятий пока не достиг уровня развития малых предприятий в развитых странах Европы. Так, доля сектора малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте России на сегодняшний день составляет 20%, аналогичный показатель в странах Европейского союза (ЕС) составляет 50 - 60 % [1].

Причем, основная доля малого бизнеса в России приходится на сферу торговли - более 41%, затем идет малый бизнес в сфере операций с недвижимостью - 18%, промышленное производство занимает 10%, строительство - 6% [2].

Несмотря на то, что за прошедшие годы было принято несколько программ поддержки и развития малого предпринимательства, Россия уступает большинству стран с развитой рыночной экономикой по количественным и качественным показателям его развития. Причины этого:

1. Недоверие банков в выдаче кредита. Как правило, за неимением собственных средств, люди идут в банк с надеждой получить кредит на выгодных условиях. Банки в большинстве случаев опасаются выдавать кредиты начинающим предпринимателям. Если кредит все же удалось получить, то высокая процентная ставка заставляет предпринимателя постоянно чувствовать себя должным банку.

2. Налоги. Не смотря на то, что налогоплательщику помимо единого налога на вмененный доход и единого сельскохозяйственного налога теперь предоставляется возможность перейти на упрощенную систему налогообложения (УСН), существенно легче жизнь предпринимателя не становится. Ни один налоговый режим не может быть идеальным для ведения бизнеса. Поэтому и у популярной на данный момент упрощенной системы налогообложения есть тоже недостатки:

- потеря контрагентов из - за невозможности возмещения НДС и бюджета, который предприятия на УСН не уплачивают;

- ограничения по кругу субъектов, которые имеют право на выбор УСН;

- значительно ограниченный перечень расходов по сравнению с ОСНО при расчете налоговой базы;

- обязанность уплаты минимального налога даже при убыточности предприятия.

3. Острая нехватка квалифицированных кадров, которая с каждым годом все больше возрастает. Такую проблему не решить быстро какими - либо законами. Здесь потребуется немало времени для того, чтобы обучить людей, повысить квалификацию персонала, подготовить специалистов своего дела.

На подобные издержки предприниматели часто не желают тратить свои доходы.

4. Низкая платежеспособность населения, что сказывается на объеме продаж.

Однако малый бизнес имеет свои особенности и преимущества, которые делают его привлекательной сферой деятельности:

1. Небольшой первоначальный капитал;

2. Более высокая оборачиваемость собственного капитала;

3. Независимость действий, гибкость и оперативность в принятии решений;

4. Идеальная возможность изучения пожеланий, предпочтений, обычаев местного рынка;

5. Высокий уровень мотивации персонала в достижении успеха;

6. Большая возможность предпринимателя проявить свои способности и реализовать свои идеи.

Роль и значимость малого бизнеса в развитии рыночного производства трудно переоценить. Так, в докладе Международного бюро труда отмечается, что малые и средние предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют

меньше капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные материальные и трудовые ресурсы. [4, с. 88].

Отметим, что малое предпринимательство развивается, как правило, в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса. Сектор малого предпринимательства создает новые рабочие места, а, следовательно, обеспечивает снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние, являющихся гарантом политической стабильности и демократического развития общества.

Так, один из социальных опросов владельцев малого бизнеса показал, что 38% сотрудников крупных компаний ушедших со своих должностей преследовали цель создать свой собственный бизнес [4, с. 88].

Малые предприятия в борьбе за выживание научились самостоятельно приспосабливаться к сложностям рынка, однако правильная и целенаправленная политика государства по поддержке и развитию малого предпринимательства, позволит улучшить ситуацию, сложившуюся в данном сегменте экономики.

Список использованной литературы:

1. Электронный ресурс: <http://www.rg.ru/2015/04/14/dola.html>
2. Электронный ресурс: <http://www.scienceforum.ru/2015/945/10243>
3. Электронный ресурс: <http://vseproip.com/nalogi-i-platizhi/sistemy-nalogooblozheniya/osobennosti-nalogooblozheniya-malyx-predpriyatij.html>
4. Мамедова Н.А., Девяткин Е.А. Малый бизнес в рыночной среде: методическое пособие / Н.А. Мамедова, Е.А. Девяткин. – М.: МЭСИ, 2013. – 138 с.
© К.С. Владимировна, М.Г. Рустямовна, Ф.Ю. Вячеславовна, 2015

УДК 336.71

В.В.Фоменко

старший преподаватель

кафедры финансовых рынков и страхования

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

г. Екатеринбург, Российская Федерация, e-mail: val-f@e1.ru

К.В.Коковин

студент 3 курса

Высшей школы экономики и менеджмента

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

г. Екатеринбург, Российская Федерация, e-mail: kirill-kokovin@yandex.ru

РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

Аннотация

Целью настоящей статьи является изучение банковских рисков, а также способов их урегулирования. Меры по урегулированию и минимизации рисков рассматриваются как со стороны Центрального банка, так и со стороны самих коммерческих банков. В результате

представлены некоторые рекомендации по возможной стабилизации банковской сферы на российском рынке.

Ключевые слова

Банки, риски, минимизация.

В современных условиях экономической нестабильности, мировых потрясений и санкций, направленных на Российскую Федерацию, всё чаще возникают проблемы, связанные с национальной банковской системой. Совокупная просроченная задолженность в кредитном портфеле российских банков находится на отметке в 2,6 трлн. рублей, что составляет порядка 5,2 % от общей суммы выданных коммерческими банками кредитов [1]. При ослаблении банковской системы, по большей части, страдает и сфера производства, в которой предприятия работают в основном за счёт привлечённых средств. Падает ВВП и в государстве начинается кризис. Поэтому, чтобы сделать экономику Российской Федерации крепкой, необходимо поменять вектор развития – начать экспортировать товары собственного производства вместо углеводородов, что обуславливает необходимость налаживания национального производства. В связи с этим на первый план выходит задача стабилизации национальной банковской системы, от которой и будет идти основной поток денежных средств на развитие национального производства. В современной экономике невозможно представить осуществление банковской деятельности без учета рисков. Риск присутствует при любой банковской операции и, чем он выше, тем выше потенциальная прибыль. Поэтому банки все больше задаются вопросом, как этим риском управлять и как его минимизировать.

Прежде всего, банк – это коммерческая организация, действующая на основе лицензии Центрального банка, нацеленная на получение прибыли путем осуществления банковских операций, которые включают в себя: активные, пассивные и банковские услуги. Деятельность коммерческого банка сопряжена с определёнными рисками, с которыми он сталкивается ежедневно. И для того, чтобы получать более высокую прибыль, банку необходимо работать с рисками, грамотно их минимизировать, а не избегать.

Итак, банковский риск – это возможность понесения банком потерь (убытков) при осуществлении своей деятельности по причине наступления неблагоприятных событий, связанных как с внутренними, так и с внешними факторами. Внутренние факторы представляют собой причины, источником которых выступает сам банк, а именно: сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т.д. Внешние же факторы не зависят от банка, но сильно влияют на его деятельность, к ним относятся: политическая ситуация в стране, конъюнктура рынка, новые технологии и т.д [2, стр.8].

Существует множество рисков, с которыми сталкивается коммерческий банк.

Первая группа рисков связана с конъюнктурой рынка и именуется как «рыночный риск». Рыночный риск возникает в следствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов, которыми оперирует банк, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов. Соответственно, к рыночным рискам относятся: ценовые, валютные и процентные риски.

Ценовые риски включают в себя фондовый и товарный риски, и, соответственно, связаны с рыночным изменением цен на финансовые активы, в которых банк хранит

временно свободные средства. Валютные риски коммерческого банка сопряжены с изменением курсов валюты или драгоценных металлов. Процентные риски подразумевают недополучение прибыли банком в результате ухудшения ситуации на рынке ссудных капиталов и изменения процентных ставок. Тогда как, например, доходность инструмента с плавающей ставкой тем выше, чем выше рыночная ставка доходности, и тем ниже, чем ставка доходности ниже. Если же рассматривать инструменты с фиксированной доходностью, то с ними дело обстоит наоборот: при увеличении ставок на рынке, стоимость данного инструмента снижается, а увеличивается в тот момент, когда ставка доходности начинает снижаться.

Помимо рыночных рисков существует ещё несколько категорий рисков.

Кредитные риски возникают в случае, когда заемщик не исполняет свои обязательства в установленный срок, либо исполняет их не в полной объеме, что ведет к возникновению просроченной кредиторской задолженности. Те средства, которые недополучил банк в срок, он мог бы вложить в другие инструменты и получить с них прибыль большую, чем комиссия с заемщика за просрочку платежа.

Операционные риски подразумевают возникновение убытков в результате несоответствия характера деятельности, присущей финансово - кредитной организации, то есть выполнение функций, не предусмотренных для выполнения банком, а также отклонения от требований действующего законодательства по поводу внутренней организации или процедур проведения операций коммерческим банком, в следствие нарушения их сотрудниками или иными лицами (из - за некомпетентности или иных причин).

Страновой риск коммерческого банка связан с юридическими и физическими лицами иностранных государств, которые являются клиентами банка. Страновой риск – это риск возникновения убытков в результате нарушения обязательств иностранными контрагентами, связанные с внешнеэкономическими, либо внешнеполитическими изменениями, а также в случае санкций государств или изменений в законодательстве.

Правовой риск – риск возникновения убытков вследствие:

- несоблюдения кредитной организацией законодательных и нормативных правовых актов и условий заключенных договоров;
- допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности (неправильные юридические консультации или неверное составление документов, в том числе при рассмотрении спорных вопросов в судебных органах);
- несовершенства правовой системы (противоречивость законодательства, отсутствие правовых норм по регулированию отдельных вопросов, возникающих в процессе деятельности кредитной организации).

Риск ликвидности представляет собой неспособность банка в полном объеме ответить по всем своим обязательствам. Риск ликвидности может быть связан с резким изменением конъюнктуры рынка, с несбалансированной финансовой политикой банка, с недоверием к национальной валюте. В результате изменения экономической ситуации в стране возможен резкий приток населения с целью изъятия своих средств со счетов в банке, что приведёт к разрыву ликвидности коммерческого банка и понесению им убытков, вплоть до банкротства [3].

Существует два подхода к минимизации рисков коммерческого банка.

Первый подход основан на осуществлении внешнего воздействия. То есть, инициатором является Центральный банк государства, который с помощью собственных полномочий и действующего законодательства способен повлиять на деятельность банка, чтобы стабилизировать положение данного института и помочь ему в регулировании и управлении рисками.

Второй подход предполагает меры, предпринятые самим банком в перспективу развития собственной финансовой стабильности. Зачастую, сам банк гораздо лучше видит ситуацию изнутри и вникает в неё более глубоко, что позволяет ему найти оптимальные пути решения проблем. С другой стороны, от стабильности финансового положения банка напрямую зависит финансовый результат его деятельности, что является главным источником мотивации.

Итак, с позиции Центрального банка возможно принятие некоторых мер.

Во - первых, это ужесточение требований к капиталу банка, а именно увеличение размера первоначального уставного капитала. Порог начальной суммы, которая требуется для создания банка, увеличивается, что не дает возможность входить на рынок слабым агентам. А также увеличение норматива достаточности капитала. Норматив достаточности собственных средств (Н1.0) – определенный норматив, являющийся обязательным к соблюдению всеми кредитными организациями Российской Федерации и показывающий степень надежности банка. Данный норматив характеризует готовность и возможность банка ликвидировать финансовые потери не за счет клиентов, а за счет собственных средств. Рассчитывается как $\frac{\text{Собственный капитал}}{\sum K_i(A_i - P_i)}$, где K_i – коэффициент кредитного риска i - актива; A_i – актив; P_i – финансовые резервы под i - актив. Определение размера кредитного риска достигается умножением (взвешиванием) величины актива на рисковые веса, или весовые коэффициенты риска (K_i). Для этого активы по степени риска делятся на четыре группы, для которых приняты следующие значения весовых коэффициентов: 0, 0,2, 0,5 и 1. Чем выше риск, тем больше вес. Данный показатель должен превышать отметку в 10%. На практике же, в России, Центральный банк отбирает лицензию у банка лишь при снижении показателя до отметки в 2% и поэтому необходимо более жестко отслеживать надежность банка и применять санкции к банкам, не выполняющим нормативы [4].

Во - вторых, увеличение необходимых резервных фондов, страховых резервов, но не более чем в 2 раза, чтобы не сильно сужать возможности оперирования свободными средствами.

В - третьих, изменение состава банковского капитала. Исключение наиболее рискованных статей вложения банковских средств, с целью увеличения ликвидности и возможного покрытия непредвиденных банковских потерь.

В - четвертых, введение ежегодной отчетности банковских учреждений перед Центробанком. То есть, предоставление информации о том, с помощью каких источников будут покрыты обязательства банка в ближайший год, а именно соизмерение ликвидных активов и краткосрочных обязательств, отношение которых должно быть не менее 1.

С точки зрения банка возможны следующие решения по урегулированию рисков.

Во - первых, необходимо укреплять собственную ресурсную базу и уменьшать процент привлеченных средств для проведения операций с помощью вложения в малорисковые инструменты. То есть, опираться не на фондирование, а на собственный капитал.

Во - вторых, привлечение государства в собственный капитал, путем продажи доли компании Центральному банку, что позволит укрепить доверие к банку со стороны населения. Примером выступает «Сбербанк».

В - третьих, проведение умеренной кредитной политики и исключение агрессивной с помощью доброкачественного отбора клиентов по кредитному рейтингу и тщательной оценки заёмщика по кредитоспособности.

Итак, в совокупности все меры, проводимые как Центральным банком, так и самими банками должны акцентироваться на собственной ресурсной базе банка, которая должна быть основным источником проведения операций. Укрепление собственных средств с последующим вложением их в малорисковые инструменты, переход на государственное партнерство и грамотная оценка кредитоспособности клиентов позволит стабилизировать национальную банковскую систему и развиваться в правильном направлении.

Список литературы:

1. Просроченная задолженность российским банкам [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=8252559>
2. Финансово - экономические риски [Текст]: учебное пособие / Е. Г. Князева, Л. И. Юзвович, Р. Ю. Луговцов, В. В. Фоменко. — Екатеринбург : Изд - во Урал. ун - та, 2015. — 112 с.
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/popular/bank/46_1.html
4. Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/today/ms/pk/bankingsupervisioneurussia2005ru.pdf>
© В.В.Фоменко, К.В.Коквин, 2015

УДК 336.713.2

А.В.Коннова

студент НИУ «БелГУ»

г. Белгород, РФ

E - mail: konnova.anna.95@yandex.ru

О.Н.Андреева

канд. экон. наук, старший преподаватель НИУ «БелГУ»

г. Белгород, РФ

E - mail: andreeva_o@bsu.edu.ru

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» ЗА 2014 ГОД

Реализация комплекса мероприятий, направленных на государственную поддержку инвестиционной деятельности является одним из приоритетных направлений деятельности Правительства Белгородской области.

В соответствии с законом Белгородской области от 16 ноября 2007 года № 163 «О государственных гарантиях Белгородской области» в целях обеспечения исполнения обязательств по кредитным договорам хозяйствующим субъектам предоставляются государственные гарантии [1].

Кредитные ресурсы банков, осуществляющих свою деятельность на территории области, направлены на финансирование проектов развития агропромышленного комплекса, поддержку малого и среднего предпринимательства, создание транспортной инфраструктуры.

Крупнейшим партнеров хозяйствующих субъектов является ОАО «Сбербанк России». Только в 2014 году с участием Белгородского гарантийного фонда привлечены кредитные ресурсы в объеме 205 млн рублей, из них 32 млн рублей средства Белгородского отделения ОАО «Сбербанк России». По состоянию 1 января 2015 года в обеспечение обязательств 21 предприятия перед ОАО «Сбербанк России» предоставлено государственных гарантий на общую сумму 16,6 млрд рублей [2].

В 2014 году Сбербанк увеличил объемы бизнеса по всем ключевым направлениям. Объем выдачи кредитов клиентам вырос с 86 млрд. руб. в 2013 году до 92,9 млрд.руб. в 2014 году, в том числе по юридическим лицам соответственно 66,5 млрд.руб. и 73,6 млрд.руб. [2]. Темп роста составил 108%.

Аналогичная тенденция прослеживается по показателю объема срочной ссудной задолженности (рис. 1).



Рис. 1. Объем срочной ссудной задолженности Белгородского отделения ОАО «Сбербанк России» за 2013 - 2014гг, млрд.руб.

Данные рис. 1 свидетельствуют о том, что объем срочной ссудной задолженности по физическим лицам в 2014 году по сравнению с предыдущим годом вырос на 17%, по юридическим лицам этот показатель возрос на 5%. Общий объем по данному показателю вырос на 11,8%.

Увеличился на 26,5% и объем привлеченных средств клиентов в 2014 году по отношению к 2013 году (рис. 2).

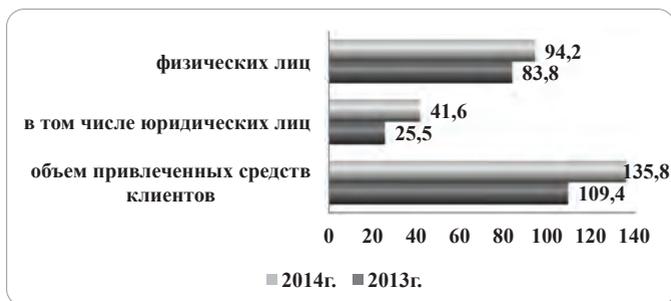


Рис. 2. Объем привлеченных средств клиентов Белгородского отделения ОАО «Сбербанк России» в 2013 - 2014 гг., млрд. руб.

Следует отметить, что значительный прирост (63%) отмечается по привлечению средств юридических лиц, по физическим лицам прирост составил 12%.

Инвестиционное кредитование является для Белгородского отделения ОАО «Сбербанк России» приоритетным направлением деятельности. Рассмотрим структуру кредитного портфеля: 53,2% - инвестиционное кредитование, 37,9% занимает коммерческое кредитование, на долю строительных проектов приходится 8,8% (рис. 3).



Рис. 3. Сегментация кредитного портфеля Белгородского отделения ОАО «Сбербанк России» в 2014 г., %

Отраслевая структура кредитного портфеля представлена на рис. 4.



Рис. 4. Отраслевая структура кредитного портфеля Белгородского отделения ОАО «Сбербанк России» в 2014 г., %

Данные рис. 4 свидетельствуют о том, что основная доля кредитов выдается предприятиям сельскохозяйственного сектора. При этом Сбербанк предоставляет клиентам данной категории льготные кредитные ставки.

Из года в год Белгородское отделение ОАО «Сбербанк России» наращивает объемы присутствия на рынке кредитования юридических лиц.

Если по состоянию на 1 января 2013 г. его доля составляла 49,1%, по состоянию на 1 января 2014 г. - 50,6%, то уже по состоянию на 1 января 2015 г. - 52,5%. Прирост за последние 2 года составил 3,4%.

Данные таблицы 1 отражают, каким образом распределена доля Сбербанка на рынке кредитования по отраслям.

Таблица

Распределение доли Сбербанка на рынке кредитования по отраслям производства

№ п / п	Наименование отрасли	Доля СБ в кредитовании, %
1.	Строительство	71,4
2.	Сельское хозяйство	66,1
3.	Транспорт и связь	52,7
4.	Обрабатывающие производства	51,7
5.	Оптовая и розничная торговля	13,9

Наряду с возрастающими объемами кредитования юридических лиц Сбербанк является лидером на рынке кредитования физических лиц. Его доля в объемах кредитования населения ежегодно растет: 2013 г. - 54,6%, 2014 г. - 58%, 2015 г. - 59,5%.

Сбербанк является лидером на рынке жилищного кредитования Белгородской области и продолжает наращивать объемы кредитования в этом сегменте (рис. 5).

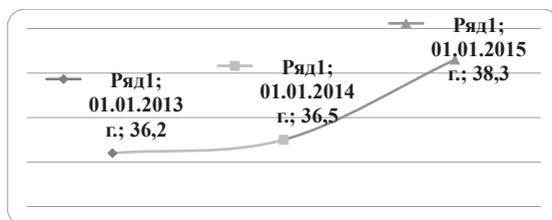


Рис. 5. Доля Белгородского отделения Сбербанка на рынке жилищного кредитования за 2013 - 2014 гг., %

Следует отметить, что основную долю в кредитном портфеле Сбербанка занимают потребительские кредиты - 53,4%, жилищные занимают вторую позицию и составляют около 34%, 11,9% приходится на кредитные карты, чуть больше 1% занимают автокредиты.

Положительная динамика (за исключением автокредитов) прослеживается в разрезе видов кредитов, выданных Сбербанком в 2013 - 2014 гг. (рис. 6) [2].

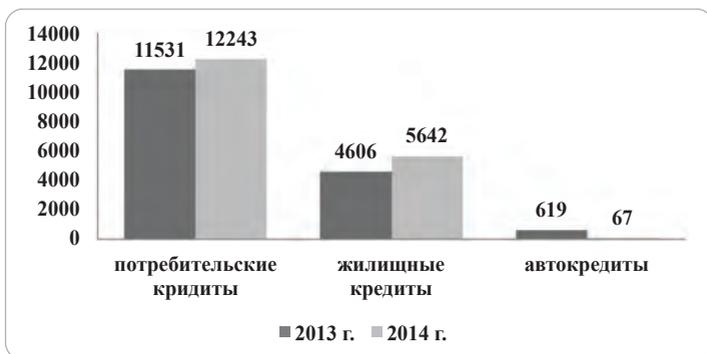


Рис. 6. Динамика выдачи кредитов в разрезе различных их видов по Белгородскому отделению Сбербанка за 2013 - 2014 гг., млн. руб.

С учетом сложившихся тенденций в Российской Федерации, текущего уровня развития и конкурентных преимуществ экономики Белгородской области, ОАО «Сбербанк России» в 2015 - 2016 гг. продолжит развитие и финансирование инвестиционных проектов.

Наряду с этим, Белгородское отделение ОАО «Сбербанк России» последовательно реализует стратегию по наращиванию объемов операций долгосрочного кредитования предприятий различных отраслей экономики.

В рамках долгосрочного кредитования в 2015 - 2016 гг. банк продолжит активное сотрудничество с компаниями по финансированию проектов в области развития агропромышленного комплекса, жилищного строительства, строительства торговых комплексов, развития торговых сетей, строительства многофункциональных и офисных комплексов, кредитования предприятий строительного комплекса [3].

Проанализировав деятельность Белгородского отделения ОАО «Сбербанк России», можно сделать вывод, что региональное отделение активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. Сбербанк продолжает оптимизировать структуру своего корпоративного бизнеса с учетом новых экономических условий. Несмотря на сложную ситуацию в 2014 году в инвестиционно - банковском бизнесе были показаны высокие результаты по целому ряду направлений. Кроме того, Сбербанк продолжил развитие программы по рефинансированию кредитов для клиентов с хорошей кредитной историей.

Список использованной литературы:

1. О государственных гарантиях Белгородской области: Закон Белгородской области от 16 ноября 2007 года № 163: [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: // Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>.
3. Инвестиционный портал Белгородской области [Электронный ресурс]: // Режим доступа: <http://belgorodinvest.com/investpotential/investment-climate-of-the-region/>.

© А. В. Коннова, О. Н. Андреева, 2015

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В настоящее время все более остро встают проблемы кредитования в России. Согласно статистическим данным, у каждого четвертого гражданина нашей страны есть кредит или кредитная карта, которой он пользуется.

Граждане не желают ждать несколько лет, с целью накопления нужной суммы на приобретение техники, одежды или автомобиля, не говоря уже о покупке квартиры. Этим соответственно и пользуются банки и другие кредитные учреждения, которые предлагают на сегодняшний день непосильно высокие процентные ставки по своим кредитным продуктам.

К проблемам кредитования населения в России можно отнести следующие: низкая платежеспособность населения; высокие процентные ставки по кредитам; рост просроченной задолженности по кредитам; несовершенство законодательства в области кредитных правоотношений; нецелевое использование кредита заемщиками; различные махинации и мошенничества и другие.

Одной из основных проблем кредитования является низкая платежеспособность населения. Даже те люди, которые официально трудоустроены и получают зарплату в размере 30 - 40 тыс. рублей не могут позволить себе оформить ипотеку потому, что там требуется первоначальный взнос в размере 10 - 30% от стоимости кредита, что порой составляет до 300 тыс. рублей.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики наибольшую долю по размеру среднедушевых доходов населения занимают доходы от 15 до 25 тыс. руб. (рис. 1).

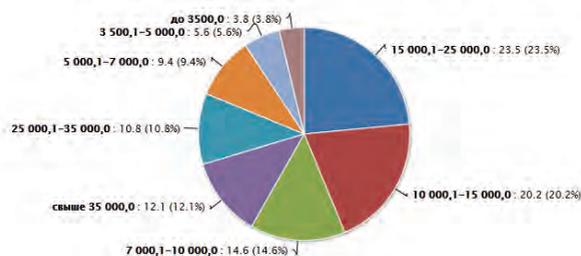


Рис. 1 - Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов, в % к итогу

Другой проблемой кредитования в России в 2015 году являются непомерно высокие процентные ставки, которые коммерческие и государственные банки задают, отталкиваясь от ставки рефинансирования ЦБ РФ – 17% годовых.

В конце 2014 года ключевая ставка ЦБ РФ поднялась до рекордной отметки в 17%. За этим последовало закономерное повышение процентных ставок по всем видам кредитования: от 20 до 40%, а при экспресс - кредитовании могли быть и все 50 - 70%. Однако уже через несколько месяцев Центробанк начал плавное снижение ставки, и 3 августа 2015 г. она достигла приемлемых 11%. Естественно, этот процесс сказался и на процентах кредитных организаций. Сегодня ставки российских банков колеблются в более привлекательных для потребителей пределах: отребительские – 21,9–37,99 %; ипотечные – 11,8–18,9 %; автокредиты – 18–24%. [2]

Сбербанк России повысил ставки по потребительским кредитам без обеспечения и под поручительство на 7 - 10 %.

Ставки по кредитным картам увеличились на 7 - 10,9 %. Так же ставки по кредитным картам Visa / MasterCard колеблются в пределах от 29,5% до 33,9%.

Ситуация на рынке потребительского кредитования выглядит совсем удручающей. Потребительский кредит без обеспечения на срок от трех месяцев до двух лет теперь можно взять под 27,5 - 35,5% годовых. Ставки под поручительство физических лиц повысились до 34,5%. [3]

Несмотря на небольшое снижение процентной ставки по ипотеке, ее снижение за последние два года составило всего 0,6%, она все же остается на довольно высоком уровне 12,2%. (рис. 2)

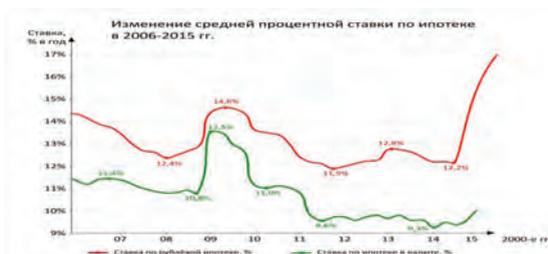


Рис. 2 - Изменение средней процентной ставки по ипотеке в 2006 - 2015гг. [4]

Согласно опубликованным данным ЦБ, на 1 марта 2015 года просроченная задолженность по ипотечным кредитам в рублях составила 30,1 млрд. руб. Только за первые два месяца 2015 года она выросла на 4%. За год просроченная задолженность населения по ипотеке увеличилась на 16,6%.

По ипотеке в иностранной валюте граждане просрочили платежи на сумму 18,9 млрд. руб. На начало года просрочка по таким ссудам составляла 17,1 млрд. руб., по сравнению с 1 марта 2014 года она возросла на 24%. [5]

В связи с несовершенством законодательства в области кредитных правоотношений, возникают проблемы, связанные с практикой правового применения кредитного договора. Данная ситуация складывается в связи с тем, что: отсутствуют централизованные, установленные на законодательном уровне нормы и правила выдачи банковских кредитов,

вопросы изменения процентной ставки, единых типовых форм и другие. В таких условиях каждый банк с помощью своих аналитических, юридических, кредитных отделов сам вынужден разрабатывать типовые формы договоров кредитования, залога, поручительства и т.д.

В таком договоре, на усмотрение банка прописывается процентная ставка, которая ограничивается верхним пределом, установленным Центральным Банком РФ, предусматриваются условия по ее изменению банком в одностороннем порядке. У рядового заемщика отсутствует возможность изменения условий договора, а согласование условий договора, подбор индивидуальных параметров, ведется только с ограниченным количеством «VIP» клиентов.[6]

Целевое использование кредитных средств так же негативно сказывается на рынке кредитования. Целевой кредит, как правило, выдается под залог. Ставки по целевым кредитам ниже, чем по нецелевым. Например, средняя ставка по автокредитам на сегодня составляет в среднем 10–16% годовых, по ипотеке – 12–12,5%, а по потребительским кредитам ставки достигают 20–35% годовых. Вполне логично, что клиент при покупке машины или квартиры обращается в банк именно за целевым кредитом. Для банка же цель кредита определяет инструменты контроля за его возвратностью, а ставки характеризуют степень риска.

Так же на кредитном рынке существуют и мошеннические схемы, в которых заемщики пытаются получить «целевые» средства, но использовать их по своему усмотрению. Это снижает эффективность контроля банков за выданными кредитами и повышает риск не возврата выданных кредитных средств. [7]

К наиболее распространенным видам мошенничества можно отнести следующие: предоставление неверных данных в заявке на кредит (ФИО, паспортные данные, адрес регистрации, телефоны); массовое использование контактных данных; аномальное поведение заемщика; недостоверные данные о работодателе и другие.

Список используемых источников:

1. Официальная статистика / Население / Уровень жизни http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/
2. Средние процентные ставки по кредитам в 2015 году: какой кредит выгоднее оформить и как сократить переплату? <http://www.kp.ru/guide/protsentnye-stavki-po-kreditam.html>
3. Сбербанк взвинтил ставки по кредитам на 7 - 10 процентов <http://www.km.ru/economics/2014/12/24/sberbank/752826-sberbank-vzvintil-stavki-po-kreditam-na-7-10-protentov>
4. Правительство поддержит ипотеку - ставку понизят до 12% годовых http://www.zacreditom.ru/news/pravitelstvo_podderzhit_ipoteku_stavku_ponizyat_do_12_godovykh/2015-02-03-211
5. Кошкарлов А. Граждане просрочили по ипотеке почти 50 млрд. руб. <http://www.rbc.ru/finances/31/03/2015/551a9bd09a7947ca8a71f8fd>
6. Буркова А. К вопросу о необходимости согласия залогодателя на изменение кредитного договора / Финансы и кредит. - 2013. - № 3. - С. 20.

УДК 331.108

Е.Ю.Копылова

Студентка 4 курса, ИЭУП, ИРНИТУ

Г. Иркутск, Российская Федерация, e - mail: c12@istu.edu

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФОРУС»

Основой любой современной организации, безусловно, являются люди, поскольку именно люди обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, и определяют ее экономические показатели и конкурентоспособность. Вклад людских ресурсов в достижение целей организации и качество производимой продукции или предоставляемых услуг зависит в первую очередь от того, насколько эффективно проводится работа по отбору персонала. Но даже лучшая система подбора не способна обеспечить должный результат, если не уделить достаточно внимания вопросу адаптации новых сотрудников.

Любой, оказавшись в новой среде обитания, сначала чувствует себя крайне неудобно и это состояние не самым лучшим образом сказывается на результатах работы.

Чтобы понять это, достаточно вспомнить свои первые дни на любой работе – этот постоянный стресс, когда у вас куча вопросов, что и как надо оформлять или делать, а спросить не у кого: каждый занимается своей работой, и вы им своими частыми вопросами мешаете.

В идеале, правильно осуществленный процесс адаптации должен привести:

- к уменьшению стартовых издержек за счет уменьшения сроков достижения новым сотрудником установленных стандартов выполнения работ;
- сокращению текучести кадров;
- экономии времени непосредственного руководителя и рядовых работников;
- возникновению у нового члена коллектива чувства удовлетворенности работой, снижению тревожности и неуверенности.

Самым простым инструментом адаптации нового сотрудника является рабочая инструкция – это сборник алгоритмов, соблюдение которых позволяет ему выполнять свои должностные обязанности на приемлемом уровне, не задавая лишних вопросов коллегам.

Еще один способ адаптации сотрудника в новой фирме является назначение для него наставника, который без труда расскажет, а возможно и покажет ему об основных бизнес процессах, и о его обязанностях.

Любая деятельность, осуществляемая по предварительному плану – обычно более продуктивна, нежели хаотические действия, направленные во все стороны. Не является исключением и адаптация новых сотрудников. Кроме этого при планировании появляется возможность оценить необходимые ресурсы для выполнения предстоящего плана действий. Основным инструментом планирования адаптации является навигатор – документ, который позволяет отслеживать получение новым сотрудником всех

необходимых ему знаний для полноценной работы на должности, которую он занимает. Обычно навигатор состоит из пунктов, которые ему нужно изучить, фамилий и имён сотрудников, которые должны ему эти пункты объяснить, подписей этих сотрудников и новичка по факту успешного завершения обучения каждому пункту, а также даты завершения этих обучений.

Далее перейдем к Иркутской компании ООО «Форус». На данном предприятии в области адаптации сотрудников используются все вышеперечисленные методы.

Нового работника сразу же обеспечивают рабочим местом, с его личной учетной записью на компьютере, также ему выдают адаптационную программу, то есть это пункты, которые ему нужно изучить, прочитать, пройти обучение в программе или это люди, которых ему нужно посетить, чтобы получить консультацию или даже сдать экзамен этим людям. Даты и сроки по каждому пункту не прописаны, сотрудник сам решает, когда и что он будет делать, однако на прохождение всей программы ему дается ровно месяц и по окончании он должен отчитаться своему непосредственному начальству о проделанной работе. Вместе с тем, он должен предоставить по электронной почте заполненные материалы, некоторые из них в виде теста в отдел кадров, в таких материалах он сообщает, что ему было легко, что вызвало трудности, можно предложить свои мероприятия или дать критику уже существующим.

Таким образом, служба управления персоналом в свою очередь совершенствует работу и в дальнейшем, новичкам, которые попали в данную компанию, наверняка будет уже значительно проще осваивать продукцию, программное обеспечение и многое другое.

Список использованных источников:

1. Журнал "Справочник по управлению персоналом"
2. <http://delovoyimir.biz/>
3. www.forus.ru

© Копылова Е.Ю., 2015

УДК 33

Д.А.Коршунова

Студентка 3го курса финансово - экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

А.Д.Трушникова

Студентка 3го курса финансово - экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Г.Москва, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доц. М.С.Шальнева
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ИНСТРУМЕНТ СПАСЕНИЯ МОНОГОРОДОВ РОССИИ

Моногород – это муниципальное образование, в развитии которого главенствующую роль играют предприятия градообразующего комплекса. [1] Такой комплекс представляет

собой одно или несколько предприятий одной отрасли либо смежных отраслей, связанных единой технологической цепочкой, которые в сумме производят не менее 50% валового продукта города, либо на которых работает не менее 25% экономически активного населения города. [3] Безусловно, роль градообразующего предприятия сложно переоценить, ведь оно обеспечивает уровень занятости, доходов, также принимает участие в содержании и ремонте инфраструктуры города. Монопрофильность экономики моногородов делает их более уязвимыми и незащищенными, особенно в периоды экономических спадов. В то время как экономика областных центров переносит кризисы лучше, чем зависимые от одного предприятия моногорода.

Для повышения устойчивости развития моногородов необходима диверсификация - развитие других отраслей, то есть снижением зависимости города от работы градообразующих предприятий. Таким решением проблемы уязвимости экономики моногородов может стать малый бизнес, который весьма слабо развит в моногородах на данный момент, что создает особые риски нестабильности в моногородах, поскольку градообразующее предприятие является единственным работодателем, от которого зависит благополучие всего города.

Именно с этим связана еще одна проблема моногородов – это затяжная безработица, связанная с узостью рынка труда. Наиболее распространенная антикризисная мера моногородов, используемая в современной экономике - массовые сокращения персонала на градообразующих предприятиях. В результате уровень реальной безработицы в отдельных моногородах доходит до 30%, в то время как средний уровень безработицы в России в последние годы не превышает 7,0–7,5%. [4]

Рынок моногорода гораздо более ограничен, чем рынки обычных городов, что является ключевым препятствием для развития малого и среднего бизнеса в моногородах. Однако потребность в развитии МСБ в моногородах для обеспечения социальной защищенности и увеличения количества вакантных рабочих мест ощущается особенно остро. Малый бизнес – является оптимальным инструментом спасения малых городов, так как в отличие от создания новых крупных предприятий, не потребуются крупные инвестиционные вложения, кроме того сократятся государственные расходы по выплата пособий по безработице.

Кроме того, развитие малого и среднего бизнеса в моногородах будет эффективно не только для населения моногорода, но и для градообразующего предприятия (снижение затрат на закупки, повышение надежности поставок, снижение рисков для производства).

Существуют различные группы методов стимулирования развития малого бизнеса, которые может использовать государство: административные, налоговые, финансовые. Для моногородов наиболее актуальными являются не дополнительное финансирование из государственного бюджета и инвестиции, а административные и налоговые методы. В частности льготные участия в тендерах на государственные заказы, курсы профессиональной переподготовки для жителей моногородов, информационное и нормативно - правовое обеспечение деятельности малых предпринимателей.

Кроме того, существенным препятствием для начинающих предпринимателей является налоговое бремя. Поэтому очень велика роль различных видов налогового стимулирования малого бизнеса. Например, так называемые «налоговые каникулы», введя которые, государство предоставило возможность новым предприятиям малого бизнеса быть

освобожденными от уплаты налогов на определенный период при выполнении ряда обязательных условий. [5]

В заключении стоит отметить, что значимость градообразующего предприятия велика, т.к. оно предоставляет рабочие места, обеспечивает население заработной платой. Однако большую угрозу для моногородов представляют кризисы, резкое падение спроса на определенный вид товаров, что существенно влияет на социально - экономическое развитие моногорода. Для обеспечения стабильности в таких городах необходима диверсификация экономики, то есть развитие малого и среднего бизнеса. Однако для этого необходима реализация органами власти всех уровней грамотной политики, прежде всего финансовой и налоговой, в области поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. Для реализации государственной поддержки малого предпринимательства используют ряд мер:

- Содействие развитию внешнеэкономической активности субъектов малого предпринимательства.
- Создание условий для успешного развития предпринимательской деятельности путем формирования благоприятной инфраструктуры.
- Развитие инновационной деятельности в предпринимательских структурах, содействие в освоении новых технологий и изобретений

Применения данных мер в моногородах способствует установлению стабильности социально - экономической ситуации и дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Газета «Ведомости». Статья «Малый бизнес спасет моногорода, если государство поддержит малый бизнес» - <http://www.klerk.ru/boss/articles/214136/>
2. Маслова А.Н. - Моногорода в России: проблемы и решения - CyberLeninka.ru
3. Монография «Национальная идея России» 5 том, 11 глава «Проблемы моногородов» - <http://rusrand.ru/analytics/problemey-monogorodov>
4. Федеральная служба государственной статистики РФ. - <http://www.gks.ru/>
5. Федеральный закон от 29. 12. 2014 N 477 - ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172963/

© Д.А.Коршунова, А.Д.Трушникова, М.С.Шальнева, 2015

УДК 336.743

М.А.Корытченкова, студент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ДОЛЛАР КАК МИРОВАЯ РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА

Оноре Де Бальзак утверждал, что «деньги - это шестое чувство, позволяющее наслаждаться пятью остальными. Деньги – это, пожалуй, одно из самых важных и нужных

изобретений человечества». Известно, первые торговые операции уходят корнями еще в древние времена. Тогда люди обменивались различными ценными предметами, такими, как мясо, специи, ткани, оружие, зерно и т.д. То, что было особенно необходимо в те времена, служило объектом торговых сделок[1]. Деньги появились позднее и предназначались для упрощенной и объективной оценки товаров. Каждый товар имел свою ценность, которая стала выражаться в денежном эквиваленте.

Торговая отрасль играет огромную социальную роль[2 - 4]. Именно торговля доводит товары до потребителя. И от надежности денежного обращения зависит качество функционирования торговой отрасли.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что любая валюта должна быть подкреплена какими - либо ценностями. Но, к сожалению, на современном этапе развития человечества можно отметить, что ни одна из резервных валют не имеет золотого содержания - после Ямайской конференции произошла деноминация золота.

В настоящее время можно сделать какие - либо выводы из сложившейся ситуации. Доллар в свою очередь как одна из крупнейших мировых резервных валют выпускается в огромных количествах, что приводит к их избытку на мировом рынке. Так же, эмиссия доллара США зависит напрямую от желаний и потребностей этой страны, когда в других государствах выпуск новой партии купюр должен быть связан с повышением уровня ВВП. В целом все государства стараются придерживаться соотношения валюта / экономические блага. Раньше же страны, которые придерживались золотого стандарта обязались четко регулировать эмиссию в соответствии с количеством запасов золота в государстве. Также валютные отношения поддерживались с помощью экспорта и импорта золота.

Для того чтобы понять почему страны отошли от подкрепления валют золотым или любым другим ценностным содержанием, можно рассмотреть исторический отрывок в истории финансовой системы США. Основной пик и всем известный этап подъема экономики США приходится на первую и вторую мировые войны. Также все мы знаем, что эмиссией денег в этом государстве занимается Федеральная Резервная Система(дата основания декабрь 1913). Это приводит к некоторым особенностям государственного регулирования валютного обращения. В результате состоявшейся валютно - финансовой конференции ООН в Бреттон - Вудсе в 1944 г. под давлением США был утвержден «долларовый» стандарт - мировая валютная система, основанная на приоритете доллара. Соответственно, Доллар стал единственной валютой с золотым содержанием, основной резервной валютой. Европейские государства положительно восприняли валюту, считавшуюся самой стабильной в мире. Все полагали, что в любой момент при необходимости смогут обменять доллары на золото по фиксированной цене.

Государственный долг США растет с каждым днем. Количество «перепечатанных» долларов и составляет долг США. Если, допустим, американскому бюджету не хватает денег на новые авианосцы или выплату пособий, государство занимает у Федеральной резервной системы. В современных условиях важным является прогноз ситуации, останется ли доллар США на лидирующих позициях в ближайшие годы.

Ценность его постоянно высока, многие государства держат валютные запасы преимущественно в долларах США. Можно отметить, что доллар по - прежнему будет оставаться основной резервной валютой мира помимо евро, иены, фунта и швейцарского франка и будет на этих позициях ровно до тех пор, пока использование доллара не

уменьшится на всех стадиях, начиная от розничной торговли и заканчивая межгосударственными отношениями. Следует отметить, что зачастую в настоящее время банковские вклады и кредиты так или иначе привязаны к доллару[5]. Требуется соответствующее вмешательство государственных органов для разрешения данной проблемы[6]. В последнее время можно отметить положительную динамику в нашем государстве. Владимир Владимирович Путин ведет абсолютно правильную политику. Россия постепенно уходит от господства доллара США и переводит финансовые запасы в национальную валюту. Кроме того, можно предположить, что в скором времени на лидирующие позиции могут выйти другие валюты, в частности, юань[7]. Особенно сильно влияние юаня в Восточной Азии: в этом регионе юань стал доминирующей валютой, которая уже по своему влиянию опередила доллар. За последние годы возросла торговая интеграция[8]. Обширные торговые связи Китая способствуют тому, что валюты следуют за юанем. Китай производит столько продукции и у этого государства настолько сильная экономика, что непроизвольно будешь чувствовать его силу. Опыт последних десятилетий показывает, что все страны отходят от золотого содержания валюты, однако не могут свободно печатать валюту, как США. Эмиссия денег должна зависеть напрямую от ВВП. Чем состоятельнее страна, чем более развиты в ней промышленность и другие отрасли производства, тем больше денег эмиссирует центральный банк. В современных условиях страны должны проводить торговые операции в национальных валютах и постепенно отходить от глобального влияния доллара[9]. Подобные отношения мы наблюдаем в последнее время у России и Китая. Современная политическая ситуация характеризуется улучшением Российско - Китайских торговых отношений.

В настоящее многие торговые операции будут проводиться в национальных валютах, что будет способствовать укреплению юаня и российского рубля. Это несомненно поспособствует постепенному снижению уровня использования долларов. В заключение хотелось бы сказать, что чем больше в государстве товаров импортного производства, тем сильнее зависит экономическая ситуация от доллара. Россия же крайне сильно зависит от зарубежных вложений. Конечно в последнее время мы наблюдаем положительную динамику и расширение российского рынка. Возрождаются ранее заброшенные отрасли, такие как сельскохозяйственная, например[10]. Товаров появляется все больше и больше, что позволяет увеличить эффективность проводимой политики импортозамещения.

Список использованной литературы:

1. Баженов Ю.К. Роль купечества в развитии торговли Руси // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2009. № 3. С. 75 - 78.
2. Аполяр И.Д., Никишин А.Ф. Социальная ответственность торговли в современных условиях. В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. Международная научно - практическая конференция. Научно - издательский центр «Аэтерна»; Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2015. С. 23 - 26.
3. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Результаты исследования информированности покупателей о социальной ответственности торговли // Российское предпринимательство. — 2015. — Т. 16. — № 11. — с. 1699 - 1710.
4. Майорова Е.А., Иванов Г.Г. Результаты исследования восприятия покупателями социальной ответственности торговых структур // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 5. С. 129 - 132.

5. Егизарян К.А., Никишин А.Ф. Потребительское кредитование как фактор развития торговли В сборнике: Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович., Уфа, 2015. С. 47 - 50.

6. Ефимовская Л.А., Хайруллина М.В. Государственное регулирование ценообразования на товары и услуги: основные инструменты // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46). – С. 62 - 64.

7. Леонова Ю.Г. Особенности формирования потенциала бизнеса в условиях современной предпринимательской среды. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. С. 67 - 71.

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

9. Иванов Г.Г., Орлов С.Л. Стратегическое планирование экономики и важнейшие приоритеты развития России // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 2. – С. 38 - 40.

10. Ефимовская Л.А. Методика оценки эффективности коммерческих сделок // Российское предпринимательство. — 2015. — Т. 16. — № 11. — с. 1595 - 1606.

© М.А. Корытченкова, 2015

УДК 338.242.2

Н. В. Кузнецова,

К. п. н, доцент, доцент кафедры менеджмента
Институт экономики и управления

Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова,

Ю.Г.Терентьева

Ст.преподаватель кафедры менеджмента

Институт экономики и управления

Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова,

Е.А.Алексеева

студент1 курса магистратуры Института экономики и управления

Магнитогорский государственный технический университет им.Г.И.Носова,

г. Магнитогорск, Российская Федерация

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: К ВОПРОСУ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ

С середины XX века понятие конкурентоспособности становится одним из центральных в оценке хозяйственных позиций как России в целом, так и отдельных отраслей и предприятий. Конкуренция, являясь механизмом соперничества участников рынка,

предъявляет к ним требования, соответствующие международным стандартам - за право поиска своего покупателя, за возможность продажи товара на наиболее выгодных условиях, захвата определенной доли рынка и получения соответствующей прибыли. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности предприятия в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики.

Конкурентоспособность является сложной межотраслевой рыночной категорией, с помощью которой выражаются отношения и связи между производителями товаров и услуг, местами их производства и рынками сбыта, между производителями и потребителями [1]. Успешная деятельность предприятий в условиях динамично меняющейся внешней среды в значительной степени зависит от использования современных и эффективных инструментов стратегического менеджмента [2].

Проблема конкурентоспособности предприятия является категорией динамичной, комплексной, выражающей стратегический и функциональный результат использования множества факторов конкуренции на различных уровнях и сегментах рынка. Конкурентоспособность предприятия зависит от его способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на инновациях и передовых технологиях [3]. Конкурентоспособность на уровне предприятия рассматривается как реальная и потенциальная возможность проектировать, изготавливать, сбывать товары, которые являются более привлекательными по сравнению с товарами конкурентов, и отличается достигнутой степенью конкурентоспособности продукции [1]. Уровень конкурентоспособности предприятия должен стать показателем экономического состояния предприятия, одним из критериев оценки несостоятельности предприятий, в дополнение к уже существующим.

В связи, с чем возникает необходимость взаимодействия теории производства с практическими аспектами управления, направленными на исследование рыночных факторов и особенностей инновационных процессов, стратегических конкурентных позиций организации. И жизненно важным вопросом для существования и развития отечественных предприятий становится возможность оценки конкурентоспособности. При этом мерилом процесса оценки конкурентоспособности является «соотношение сил» между конкретным предприятием и его основными конкурентами на рынке. Конкурентоспособность можно определить, только сравнивая товары и услуги конкурентов между собой [3; 4], и осуществлять рассмотрение конкурентоспособности необходимо с различных позиций – экономической, правовой, социальной и т.п. [5].

Мы согласны с точкой зрения Л.В.Макаровой, Р.В. Тарасова, О.Ф.Ажигитовой [6] и других ученых и специалистов что, оценка конкурентоспособности предприятия необходима в целях: 1) разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности; 2) выбора контрагентов для совместной деятельности; 3) составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта; 4) осуществления инвестиционной деятельности; 5) осуществления государственного регулирования экономики.

Несмотря на то, что достигнуты определенные результаты в теоретическом исследовании проблемы оценки конкурентоспособности, универсальной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия в настоящее время нет. В то же

время потребность в оценке конкурентоспособности того или иного предприятия существует. Изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли требуется предприятию в первую очередь для того, чтобы определить преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки предприятием собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества. Оценка конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Современная теория конкуренции располагает разнообразными концепциями, методами, моделями и инструментами оценки конкурентоспособности предприятия. Анализ экономической литературы по рассматриваемой тематике позволяет выделить большое количество разнообразных подходов к выделению основных методов оценки конкурентоспособности. Общие теоретические вопросы конкуренции, конкурентоспособности и конкурентных преимуществ получили отражение в работах ряда ученых - экономистов: И. Ансоффа, Ж.Ж.Ламбена, М.Портера, А.А.Томпсона, Г.Л.Азоева, Г.Л.Багиева, Л.В.Балабановой И.М.Лифица, А.В.Котельниковой, Е.В.Романова, Р.А.Фатхутдинова, А.Ю.Юданова и др.

В большинстве работ в общем случае можно выделить три подхода к оценке конкурентоспособности: подход со стороны производителя, со стороны потребителя и комплексный подход. С другой позиции все существующие в практике экономики и управления методы оценки конкурентоспособности различных объектов можно классифицировать по двум основным критериям: по степени объективности (субъективности) результатов оценки, а также по подходу к оценке - качественная или количественная.

К качественным методам оценки конкурентоспособности можно отнести объективные модели оценки конкурентных или ценностные цепочки (пятифакторная модель М.Портера, «ромб конкурентоспособности», цепочка ценностей М.Портера), модели стратегического анализа (STEP - анализ, SWOT - анализ, SNW - анализ), а также субъективные матричные методы (матрицы BCG, GE / McKinsey, ADL). К количественным методам оценки конкурентоспособности можно отнести субъективные методы экспертных оценок, базирующихся на интуиции, профессионализме эксперта (оценка конкурентной силы компании по методике А.А. Томпсона - мл. и А.Дж. Стрикленда, профиль полярностей и др.); а также объективные расчетные и расчетно - графические методы (дифференциальные, комплексные и т.д.) [1; 4; 7; 8].

Е.П. Голубков [9] предлагает для проведения оценки конкурентоспособности организации использовать шестнадцать факторов ее результативной деятельности - имидж, концепция продукта, качество продуктов, уровень диверсификации видов бизнеса, суммарная рыночная доля главных видов бизнеса, мощьность научно - исследовательской и конструкторской базы, мощьность производственной базы и др., которые он детализирует и дополняет за счет факторов конкурентоспособности продукции и эффективности маркетинговой деятельности.

А. А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд [10] предлагают при определении конкурентоспособности предприятия учитывать следующие набор факторов / критериев: 1) качество и характеристики продукции; 2) репутация (имидж); 3) производственные мощьности; 4) инновационные возможности; 5) использование технологий; 6) дилерская

сеть и возможности распространения; 7) финансовые ресурсы; 8) издержки по сравнению с конкурентами; 9) обслуживание клиентов.

По мнению В.А.Белкина, Н.А.Белкиной, Л.Б.Владыкиной. [11] на конкурентоспособность предприятия влияет много факторов, и в первую очередь конкурентоспособность предприятия в основном зависит от конкурентоспособности персонала. С точки зрения Ш.Г. Гильмитдинова[12] оценка конкурентоспособности предприятия основывается на анализе ее технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей. Она призвана определить потенциальные возможности фирмы и мероприятия, необходимые для обеспечения конкурентных позиций. Такая оценка содержит следующие показатели: потребность в капиталовложениях; ассортимент конкурентоспособной продукции, ее объемы и стоимость; выбор рынков или их сегментов для каждого продукта; потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта; выпуск высококачественной и надежной продукции, с постоянным ее обновлением.

По нашему мнению оценка конкурентоспособности предприятия и управление ею должны вестись непрерывно и систематически, на всех стадиях жизненного цикла продукта для своевременного контроля рыночной ситуации и условий, в которых действует предприятие, и всесторонней и комплексной оценки всех сторон и возможностей его конкурентоспособности [8; 13]. Это в целом определяет выбор оптимального метода оценки конкурентоспособности предприятия с учетом всех влияющих факторов среды и отраслевой специфики.

В настоящее время бизнес становится все более сложным, разноплановым и динамичным, предприятие функционирует в условиях изменяющегося внешнего окружения [13]. Предприятия вынуждены постоянно разрабатывать и применять инновационные стратегии, чтобы занять конкурентную позицию на рынке. Процесс оценки конкурентоспособности (и выбора оптимального инструмента оценки) должен подчиняться определенным принципам - совокупности требований к системе управления, ее структуре, организации управленческой деятельности, технологии управления. При этом выбор оптимального метода определяется, на наш взгляд, следующими принципами концепции конкурентоспособности [14]:

1. Ориентация на постоянное поддержание и развитие конкурентных преимуществ предприятия.

2. Комплексный характер направленности мероприятий достижения конкурентоспособности предприятия, основанный на достижении ресурсных управленческих и продуктовых конкурентных преимуществ.

3. Учет факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия на входе в систему предприятия, в самой системе и на выходе.

4. Выделение инновационной составляющей развития предприятия как приоритетной для достижения устойчивого и уникального характера конкурентоспособности.

5. Признание основополагающей роли управленческих конкурентных преимуществ, как определяющих уникальный и устойчивый характер остальных направлений достижения конкурентных преимуществ.

6. Концентрация усилий на развитии научно - производственной базы промышленного предприятия.

7. Непрерывность учета воздействия внешней среды, в том числе государства, на функционирование промышленного предприятия и развитие способности к адаптации как основополагающего свойства, обеспечивающего реализацию инновационных изменений

В заключение следует отметить что, важнейшей стратегической задачей процветания России является создание и поддержка конкурентоспособного рынка. **Конкурентоспособность предприятия** – это способность предприятия бороться за рынок (увеличивать, уменьшать либо сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия). Это достигается на основе внедрения инновационной техники и технологии (дающей экологические, социальные и экономические эффекты), максимально эффективного использования резервов предприятия, достижения высокого уровня инвестиционной привлекательности, что в совокупности обеспечивает выпуск конкурентной продукции. Оценка конкурентоспособности является исходным элементом для производственно - хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Непрерывное и систематическое изучение конкурентоспособности дает возможность своевременно принять решения об оптимальных измерениях товарного ассортимента, необходимости поиска новых рынков для производственных и модернизированных изделий, расширении и создании производственных мощностей.

Список использованной литературы

1. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Н.Ю.Величко, Н.А.Гончарова, В.В.Заболоцкая и др. / Под общ. ред. С.С.Чернова. - Книга 10. - Новосибирск: ООО «Агенство «СИБПРИНТ», 2012. - 189 с.
2. Конкурентоспособность территорий и качество жизни населения: подходы, оценки, перспективы: Монография; [Под ред. И.В.Гукаловой]. – Новосибирск: Изд. «СибАК», 2015. – 246с.
3. Кузнецова Н.В. Управление конкурентоспособностью в региональном аспекте (на примере горнолыжного курорта ООО «Абзаково») // Курортно - рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. - 2014. - № 1. – С.62 - 65.
4. Кузнецова Н.В. Инструменты оценки внешней среды предприятий общественного питания: PEST - анализ // Социосфера. – 2015. - № 3. – С.25 - 31.
5. Ломов Е. Е. Конкурентоспособность региона: элементы, индикаторы, механизмы оценки / Е. Е. Ломов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2015. – № 1. – С. 105–113.
6. Макарова Л.В., Тарасов Р.В., Акжигитова О.Ф. Методика оценки конкурентоспособности предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/02/31616> (дата обращения: 19.10.2015).
7. Волков Д.В. Оценка конкурентоспособности предприятия: теоретико - методологические подходы // Вести высших учебных заведений Черноземья. – 2010. - №1(19). - С. 96 - 100.
8. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник. - М.: Изд - во «Финпресс», 2008. – 704с.
9. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. - 928с

10. Белкин В. Н., Белкина Н. А., Владыкина Л. Б. Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятий // Экономика региона. - 2015. - № 1. - doi 10.17059 / 2015 - 1 - 13

11. Гильмитдинов Ш.Г. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе использования комплексного показателя // Проблемы современной экономики . – 2012. - № 1. – С.121 - 123.

12. Кузнецова Н.В. К вопросу выбора инструментов оценки конкурентной среды предприятий общественного питания // Сборники НИЦ Социсфера. – 2015. - № 36. – С.37 - 40.

13. Кузнецова Н.В. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие для студентов специальности «Технология художественной обработки материалов». - Магнитогорск: МаГУ, 2010. - 194 с.

14. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. Учебное пособие. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 336 с.

© Н.В. Кузнецова, Ю.Г. Терентьева, Е.А. Алексеева 2015

УДК 2964

А.А.Кузьмина, М.А.Горохова

студент

Северо - Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

Финансово - экономический институт

г.Якутск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ ОАО «АЭРОПОРТ ЯКУТСК»

Аннотация: В данной статье оценена вероятность банкротства и прогнозирована финансовая устойчивость компании ОАО «Аэропорт Якутск».

Ключевые слова: Антикризисное управление, банкротство, пятифакторная модель Альтмана.

В современном мире экономическая действительность принуждает предпринимателей постоянно принимать решения в кризисных ситуациях и в условиях неопределенности. Финансовая и политическая нестабильность коммерческой деятельности чревата различными кризисными ситуациями, последствием которых может быть несостоятельность либо же банкротство. Исходя из этого, следует понимать, что исследования антикризисного управления и регулирования актуально по сей день.

Антикризисное управление – это функция, обеспечивающая минимизацию потенциального ущерба от кризиса и помогающая установить контроль над ситуацией. Антикризисное управление является системой мероприятий, позволяющих организации с минимальным ущербом выйти из кризиса и при этом извлечь максимальную пользу из тех выгод, которые можно получить в этой ситуации. Наиболее опытные менеджеры рассматривают антикризисное управление как набор принципов и определенных видов

деятельности, управленческих шагов, предпринимаемых в соответствии с определенной методикой [1].

Распространенность кризисных ситуаций обусловила разработку государством механизма их правового регулирования. Обозначенный как механизм антикризисного управления, он оказался ориентированным на разрешение частного случая выхода из кризиса - банкротства.

В мировой практике для оценки вероятности банкротства, прогнозирования финансовой устойчивости и выбора финансовой стратегии организации широко используются различные экономико - математические модели. Чаще всего используются Z - модели американского экономиста, профессора Э. Альтмана.

Пятифакторная модель прогнозирования банкротства Э. Альтмана (1968 г.) характеризует разные стороны финансового положения предприятия. Что объясняет ее популярность среди аналитиков и в наше время (табл.1.)

Таблица 1. Пятифакторная модель прогнозирования банкротства Э.Альтмана[2]

$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1,0 * X_5,$	
где $X_1 =$	<u>чистый оборотный капитал</u>
общие активы	
где $X_2 =$	<u>нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)</u>
общие активы	
где $X_3 =$	<u>прибыль от налогообложения + проценты к уплате</u>
общие активы	
где $X_4 =$	<u>рыночная стоимость собственного капитала</u>
краткосрочные обязательства	
где $X_5 =$	<u>выручка (нетто) от продажи</u>
общие активы	

Z - счет	Угроза банкротства с вероятностью 95% в течение ближайшего года
1,8 и менее	Очень высокая
1,81 – 2,7	Высокая
2,8 – 2,9	Возможная
2,99 и более	Очень низкая

Международный аэропорт «Якутск» - многопрофильное предприятие, которое объединяет работу более 20 - ти различных служб, нацеленных на выполнение основной функции аэропорта: предоставление услуг по обслуживанию авиакомпаний, пассажиров, багажа, грузов и почты, обеспечивая на высоком уровне регулярность и безопасность полетов. Основной целью деятельности Общества является получение прибыли, основным видом оказания услуг – «Деятельность терминалов, управление аэропортами» [3].

Оценим вероятность банкротства компании ОАО «Аэропорт Якутск» по пятифакторной модели прогнозирования банкротства Э. Альтмана (табл.2.)

Таблица 2. Показатели для расчета вероятности банкротства

№ п / п	Показатель	Значение показателя (тыс. руб.)	
		2014г.	2013г.
1	Оборотный капитал	430411	409466
2	Сумма активов	1312009	1305222
3	Нераспределенная прибыль	156058	127973
4	Балансовая стоимость акций	-	-

5	Прибыль от налогообложения	75497	49916
6	Краткосрочные обязательства	270696	288309
7	Выручка	1638234	1544082

Данные показатели взяты из бухгалтерского баланса ОАО «Аэропорт Якутск» на 31 декабря 2014 г.[3]

По данным 2014г.:

$X = 430411 / 1312009 = 0,33$; $X_2 = 156058 / 1312009 = 0,12$; $X_3 = 75497 / 1312009 = 0,06$;
 $X_4 = 0$; $X_5 = 1638234 / 1312009 = 1,25$

Таким образом:

$1,2 * 0,33 + 1,4 * 0,12 + 3,3 * 0,06 + 0,6 * 0 + 1,25 = 0,396 + 0,168 + 0,198 + 0 + 1,25 = 2,012$

По данным 2013г.

$X = 409466 / 1305222 = 0,31$; $X_2 = 127973 / 1305222 = 0,1$; $X_3 = 49916 / 1305222 = 0,04$;
 $X_4 = 0$; $X_5 = 1544082 / 1305222 = 1,18$

Таким образом:

$1,2 * 0,31 + 1,4 * 0,1 + 3,3 * 0,04 + 0,6 * 0 + 1,18 = 0,372 + 0,14 + 0,132 + 0 + 1,18 = 1,824$

Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что вероятность банкротства предприятия (95%) уже в 2013г. была очень высока. В случае применения формулы Альтмана для диагностики на более раннем этапе можно было бы выявить и предотвратить банкротство ОАО «Завод «Кристалл».

Приведённая выше методика может быть реализована в системах управления предприятиями.

Список использованной литературы:

1. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. - 2 - е изд., испр. и доп. - М.: Омега - J, 2010. - 357 с.
 2. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: учебник. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с.
 3. ОАО «Аэропорт Якутск». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. airport - yakutsk.ru](http://www.airport-yakutsk.ru) (дата обращения: 20.11.15)
- © Кузьмина А.А., Горохова М. А.

УДК 379.85

Н.А.Куплинова, студентка 1 курса факультета экономики и менеджмента МИ (филиал) ВлГУ имени А.Г. И Н.Г. Столетовых, г.Муром, Российская Федерация

Е.И.Гусева, студентка 1 курса факультета экономики и менеджмента МИ (филиал) ВлГУ имени А.Г. И Н.Г. Столетовых, г.Муром, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В современном мире актуальной темой является развитие туризма. Туризм - это не только путешествия и приятное времяпрепровождение, но и знакомства с другими странами, национальностями, их культурой и ценностями. Во время путешествия турист знакомится с местными жителями, их обычаями и бытом, любителю красотой природы.

Туристическая отрасль обеспечивает занятость населения, за счет этого повышается уровень ВВП и улучшается экономическая картина в стране. Государство вкладывает огромные финансовые средства в сферу туристической деятельности. Развитие туризма, как отдельной экономической отрасли началось в середине XX века и продолжается до сих пор.

В развитых странах туристическая деятельность на более высоком уровне и более развита. Одной из таких стран является Россия. Наша страна имеет все возможности стать ведущей державой в туристическом направлении. Рост данной отрасли обеспечивает развитие международных отношений, дает возможность обменяться передовым опытом организации туристической деятельности [1, с.584].

Поездки туристов в Россию носят в целом познавательный характер, что подтверждают данные социологов. Иностранцев в нашей стране в первую очередь интересуют исторические памятники и культурное наследие. Экскурсионные программы дают возможность через личные контакты и оценки получить объективное представление о жизни страны, ее людей.

В индустрии туризма государственная программа России предусматривает создание инфраструктуры, что должно привести к конкурентноспособности этой отрасли. Это обеспечит большие возможности в удовлетворении отечественных и зарубежных граждан в этой сфере. Так же развитие данной отрасли обеспечивает приток иностранной валюты в бюджет государства, увеличение количества рабочих мест, сохранение культурного и природного наследия [2, с.330]. У нашей страны богатая история, что позволяет составлять множество тематических экскурсионных маршрутов. Такие маршруты не только интересны, но и познавательны. Сейчас современному человеку достаточно только прийти в турфирму или турагентство и ему подберут любое путешествие и любую страну, какую он сам захочет. Россия уникальна в географическом положении. В нашей стране можно полюбоваться гейзерами Камчатки, полакомиться национальной кухней Татарстана, посмотреть достопримечательности православной культуры Золотого Кольца, поплавать в Черном море в Крыму. Поэтому в нашей стране развитие туризма безгранично.

Список использованной литературы:

1. Волошин Н.И. «Правовое регулирование в туризме». М.: Финансы и статистика, 2004;
2. Бирюков П.Н, Хамова Ю.А. «Правовое регулирование туристской деятельности». М.: Юристъ, 2009.

© Н.А. Куплинова, Е.И. Гусева, 2015

УДК 2964

Я.А.Ларина

студентка 1 курса факультета экономики и менеджмента

А.С. Монсева

студентка 1 курса факультета экономики и менеджмента

Муромский институт Владимирского государственного университета

Г.Муром, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ТЕРРОРИЗМА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

В научной статье рассмотрены основные подходы к определению терроризма как политического риска. Изучены связи между терроризмом и туризмом.

В реальное время мировой туризм считается одной из более оживленно развивающихся сфер интернациональной торговли и услуг. Международный туризм приобрел мировой охват с 60 - 70 годов 20 - го века. В итоге сформировался мировой туристский рынок, в котором принимают участие буквально все страны.

Развитие общемирового туристического рынка сопрягается с сильными действиями транснационализации, которые находят выражение в интернациональном переплетении личных капиталов, усилении взаимосвязей между монополиями различных стран и широком развитии межнациональных фирм в области туристического бизнеса.

В большинстве стран туризм считается одной из наиглавнейших заметок внешнеэкономической и внутрихозяйственной деятельности. Для всякого региона или же государства в контексте привлекательности и вербования туристов важен геополитический контекст в обеспечивании прочности и защищенности.

В наше время особенно актуальной является проблема международного терроризма. Теракты наносят прямой ущерб развитию международного туризма, осложняют процесс оформления и свершения туристских поездок за рубеж.

В.Эндерс и Т Сандлер, американские специалисты в сфере экономики провели исследование, в котором выявили какое воздействие терроризм с 1970 по 1988 годы оказывает на туристическую индустрию. После исследования, они сделали вывод, что происходит значительное воздействие терроризма на туризм. За данный период количество туристов в Испанию сократилось на 140.000 человек, в связи с террористической активности боевиков ЭТА.

А экономические специалисты К Дракос и А.Кутан исследовали воздействие терроризма на туристическую индустрию, таких стран как: Греции, Израиля, Италии и Турции, и обратили свое внимание на существование «эффекта замещения», что означает, что теракты в Греции увеличивают численность туристов в Турции, и так же оказывают влияние на количество туристов в Италии.

Всё же, теракты оказывают влияние на выбор туристических маршрутов и оказывают негативное влияние на экономику принимающей страны.

В пример можно привести взрыв на Бали. Впоследствии взрыва эта страна была определена, как политически нестабильная. В городе Кута на Бали 12 октября 2002 года было убито 202 человека и 209 человек были ранены, что естественно, отрицательно воздействовало на поток туристов в грядущий возвышенный сезон.

В течение недели в последствии нападения туроператоры быстро сняли с продажи свои праздничные программы с курортов Бали и Индонезии. Все это происходило в возвышенный туристский сезон. Процент загрузки снизился в среднем с 75% до 14%. Заново добиться достижения уровня до 12 октября 2002 года смогли только через 2 года.

Еще один эффект влияния терроризма на туризм, это «эффект обобщения». Туристы, которые воспринимают угрозы терроризма в одной стране предполагают, что целые регионы являются рискованными.

К сожалению ни одно государство и ни одна страна не застрахованы от проявления терроризма. Эти проявления, показывают, как террор препятствует свободному передвижению людей в мире. Вследствие этого главнейшее звено индустрии туризма должно предпринимать все возможное, чтобы избежать риска на всех этапах каждого путешествия.

Путешественники должны помнить об основных правилах поведения в чужой стране, несмотря на то, как хорошо их защищают службы безопасности.

Список использованной литературы:

1. М.Б.Биржаков. Введение в туризм. Издательство «Невский фонд».Москва - Санкт - Петербург. 2000 год.
2. Биржаков М.Б. Экономическая безопасность туристской отрасли. — СПб.: Издательский дом Герда, 2007.

© Я.А.Ларина, А.С.Моисеева 2015.

УДК 331.5

П.В. Леманова

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и предпринимательства
Таганрогского института им. А.П. Чехова (филиал РГЭУ «РИНХ»)
г. Таганрог, Российская Федерация

МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Среди экономистов не существует единого мнения в оценке рынка труда и механизма его функционирования. Классическая политическая экономика исходит из того, что рынок труда действует на основе ценового равновесия, регулятором которого служит цена рабочей силы. Механизм рынка труда представляет собой взаимодействие и согласование работодателей и трудоспособного населения, желающего работать по найму, то есть продать свой труд за определенную плату, с помощью которой регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Цена на рабочую силу адекватно реагирует на потребности рынка труда, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения. Если на рынке труда существует стабильность, равновесие, то безработица невозможна.

Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются кейнсианцы и монетаристы. В отличие от неоклассиков они однозначно рассматривают рынок труда как явления постоянного неравновесия. Спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а объемом производства, так называемым, совокупным спросом.

Известно, что определенным регулятором механизма функционирования рынка труда является государство, поскольку именно государство уменьшает или увеличивает совокупный спрос и устанавливает нижние границы заработной платы. Для устранения такого рыночного неравновесия монетаристы предлагают использовать инструменты денежно - кредитной политики.

Согласно марксистской теории рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, но имеет существенные особенности, заключающиеся в том,

что сама рабочая сила как субъективный фактор производства, являясь товаром, может активно влиять на соотношения спроса и предложения, и на рыночную цену.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда оказывают влияние ряд факторов, среди которых: уровень рождаемости (демографическая ситуация); темпы роста численности трудоспособного населения, его половозрастная структура; степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения; процессы миграции и т.д.

Современный этап рынка труда характеризуется осуществлением массового передвижения рабочей силы, постоянным изменением ее качественного и количественного состава. Эти факторы приводят как следствие к изменению спроса на рабочую силу, заключающуюся в расширении производства, его модернизации, структурных изменениях, которые требуют высококвалифицированных работников, владеющих современными технологиями производства.

Таким образом, очевидно, что рынок труда представляет собой динамичный, мобильный рынок, на котором постоянно происходит непрерывная циркуляция крупных, средних, мелких контингентов людских ресурсов. Среди которых одна — значительная часть работников входит в состав экономически активного населения, другая часть выбывает из него, трудоустраивается, вновь увольняется и т.д. Следовательно, на рынке труда формируется определенный поток: выбывающие из состава рабочей силы; вступающие в рабочую силу; отказывающиеся от поиска работы по разным причинам; потерявшие работу в силу определенных обстоятельств; закончившие работу по возрасту; получившие работу и т.д. Мобильность этих потоков характеризует рыночную динамику рабочей силы общества. Через рынок труда осуществляется, таким образом, продажа рабочей силы на некоторый срок. Особенность рынка труда и его механизм существования состоит в том, что объектом купли - продажи на рынке труда является право на использование рабочей силы, знаний, квалификации, способностей и компетенций к процессу труда. В широком смысле рынок труда это система социально - экономических, юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование субъектов трудовой деятельности. Отношения на рынке труда регулируются общественными и государственными институтами. Эти отношения достаточно противоречивы в силу действия законов спроса и предложения. В процессе обмена устанавливается состояние их временного равновесия, которое выражается определенным уровнем занятости и оплатой труда [1].

Со стороны спроса на предложение рабочей силы главным фактором динамики занятости является:

- состояние экономической конъюнктуры;
- фаза экономического цикла;
- научно - технический прогресс предприятия и др.

Рыночный спрос на труд является суммой спроса предприятий, фирм, где эластичность спроса на труд напрямую зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы, предприятия; от производительности труда; от легкости и эффективности замены живого

труда машинным. Очевидно, что спрос на труд конкретной фирмы или предприятия связан обратной зависимостью с уровнем реальной заработной платы.

Предложение труда основывается рабочими на сопоставлении привлекательности дохода, который они получают за час труда, и получаемого ими удовлетворения за час досуга, который только тогда приносит удовольствие, когда есть, что потреблять. Таким образом, спрос на досуг определяет предложение труда: чем выше реальная заработная плата, тем выше потери, связанные с отказом работать.

Единого для всей современной экономики рынка труда не существует. Он делится по профессиям, отраслям, территориям. Работники разных профессий и квалификаций получают разную заработную плату. Зависит она и от места работы. Существуют опасные, неприятные, малопривлекательные виды труда. Условия равновесия на рынке труда в значительной степени определяются государственным вмешательством, а его функционирование связано с профсоюзами и союзами предпринимателей. На предложение труда влияет наличие пособий по безработице, установление минимальных ставок заработной платы.

Рынок труда отличается от всех других рынков своеобразием товара. Рабочая сила представляет собой такой товар, качество которого почти невозможно определить при заключении контракта. Реальный уровень трудовых усилий обнаруживается только в процессе потребления этого товара. С другой стороны, и человеку небезразлично содержание труда, и он нуждается в стимулировании для обеспечения необходимого уровня усилий.

Итак, основными механизмами функционирования рынка труда являются:

- спрос на труд;
- предложения труда;
- цена труда.

Дадим краткую характеристику означенных механизмов.

Так, спрос на труд определяется потребностями работодателей в найме определенного количества работников необходимой квалификации и компетенции для производства товаров и услуг с учетом совокупного спроса.

Под спросом на рынке труда понимается потребность в работниках для производства товаров и услуг в соответствии со спросом в экономике, при этом спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы: если растет заработная плата, то спрос на труд со стороны предпринимателя сокращается; если происходит снижение заработной платы, то спрос на труд возрастает. Эту зависимость отражает кривая спроса на труд (рис. 1).

Кривая спроса на труд, где точка T на оси абсцисс отражает величину, требующегося труда, точка $ЗП / Ц$ — на оси ординат — величину реальной заработной платы.

Точка с координатами $(T_1; ЗП / Ц_1)$ является примером того, что низкой заработной плате $ЗП / Ц_1$ соответствует большой спрос на труд T_1 и наоборот, точка с координатами $(T_2; ЗП / Ц_2)$ показывает, что высокой заработной плате $ЗП / Ц_2$ соответствует меньший спрос на труд T_2 .

Кривая спроса на труд имеет отрицательный угол, поскольку с ростом общего уровня заработной платы спрос на труд падает.

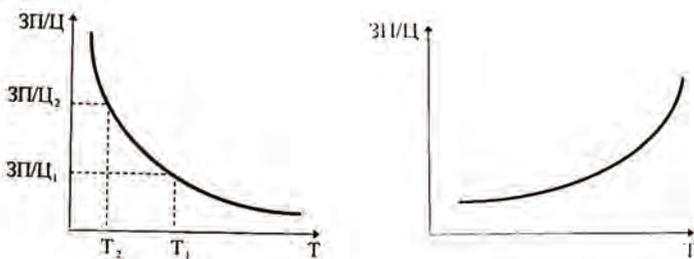


Рис. 1, Рис. 2

Спрос на рабочую силу в условиях свободной конкуренции формируется под влиянием двух основных показателей: реальной заработной платы и стоимости предельного продукта труда (продукта труда, произведенного последним нанятым работником). Предложение труда прямо зависит от уровня оплаты труда: чем выше зарплата, тем выше уровень предложения рабочей силы.

Рынок труда нередко является самым точным детектором социального положения населения той или иной страны. Возникновение рынка труда связано со становлением рыночных отношений и развитием капитализма. Именно свободный труд, когда работник может уволиться в любой момент, и не «привязан» к предприятию как крестьянин в феодальную эпоху, характеризует процесс уничтожения феодализма и рождения капитализма.

В настоящее время мобильность трудовых ресурсов — один из важнейших параметров, при которых возможен экономический рост в экономике вообще. Мобильность трудовых ресурсов характеризуется реальными возможностями работников и их семей переехать в другие местности для выбора места проживания, где они могут иметь более выгодные предложения по найму. Таким образом, мобильность трудовых ресурсов способствует более высокой эффективности и производительности в экономике.

Известно, что спрос на труд характеризуется многими факторами, среди которых определяющими являются:

- размеры заработной платы;
- характер профессии (в настоящее время достаточно высок спрос на носителей так называемых современных профессий);
- уровень квалификации, опыт работы по специальности (компетентность);
- характеристика рабочего места, особенности условий труда, интенсивность его выполнения;
- конкурентоспособность новой техники, ее способность заменить труд человека;
- сложившаяся экономическая конъюнктура и общие перспективы хозяйственного роста предприятия, отрасли народного хозяйства в целом, включая структурные сдвиги;
- государственная поддержка предпринимательства.

Предложение труда определяется потребностями трудоспособного населения в воспроизводстве своих способностей и поддержании достаточного уровня благосостояния, которая так же как и спрос на труд, зависит от величины заработной платы. Но зависимость здесь другая (рис. 2):

Кривая предложения труда (рис. 2) показывает, что реальное повышение заработной платы влечет за собой предложения труда.

Основным фактором предложения труда является демографический фактор, который определяется уровнем рождаемости, темпами прироста населения, долей трудоспособного населения, его половозрастной структурой. Кроме того, предложение труда определяется

- уровнем заработной платы (при низких ставках возникает «добровольная безработица»);
- культурным уровнем населения;
- догматами религии (в мусульманских странах невысоко предложение женской рабочей силы);
- силой организованного рабочего движения (завоевания в области социальных гарантий стимулирует желание людей заниматься трудом);
- числом потенциально незанятых людей;
- государственной поддержкой занятости населения и др.

Кривая предложения труда имеет положительный угол наклона: с ростом общего уровня заработной платы предложение труда увеличивается. Рыночное предложение труда для определенного вида труда при конкретной заработной плате представляет собой сумму объемов предложения всех работников. Общее предложение труда в экономике зависит от численности работников, готовых продавать свою рабочую силу работодателям. Численность таких работников зависит от:

- уровня рождаемости, смертности и миграции населения;
- физической способности быть производительным работником;
- доступности других источников существования (кроме зарплаты);
- личного выбора между работой и досугом;
- альтернативной стоимости наемного труда.

Другими источниками существования субъекта являются пенсии, пособия, субсидии, проценты с вложенного капитала, дивиденды и любые другие доходы, для получения которых нет необходимости непосредственно работать. При изменении заработной платы на выбор работника оказывает влияние эффект дохода и эффект замещения. До определенного момента рост заработной платы увеличивает предложение труда. После достижения максимального уровня по мере дальнейшего роста заработной платы, предложение труда (количество отработанного времени) начинает сокращаться, так как высокие доходы стимулируют разнообразный и длительный досуг, а не труд. Одна и та же причина, а именно — увеличение заработной платы является источником роста и сокращения предложения труда, что приводит к формированию равновесия на рынке труда (рис. 3).

Формирование равновесия на рынке труда

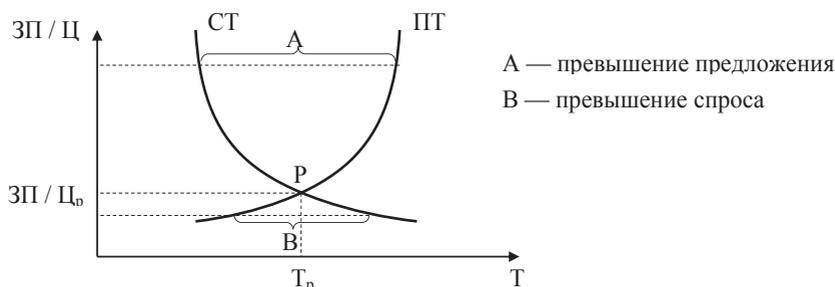


Рис. 3

Таким образом, рынок труда характеризуется конкуренцией, которая реализуется через механизмы гибких рыночных цен, когда ни работодатели, ни отдельные работники не могут влиять на рыночную ситуацию. Равновесные ставки заработной платы определяются общим взаимодействием всех участников процесса.

Современный рынок труда определяется как система экономических, правовых, социальных и других отношений, возникающих между покупателем и продавцом по поводу купли - продажи специфического товара «рабочая сила». Современный рынок труда представляет собой систему общественных отношений, которые отражают уровень развития и имеющийся баланс интересов между силами, присутствующими на рынке: предпринимателями; трудящимися; государственными структурами [2, 140].

Таким образом, в реальной экономической жизни на динамику функционирования современного российского рынка труда оказывают непосредственное влияние такие факторы, как: приоритетность воспроизводства трудового потенциала науки относительно других факторов производства; демографический фактор, характеризующийся уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения; степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения, которая рассчитывается как отношение численности занятых и безработных к общей численности населения; процессы миграции; повышение инвестиционной привлекательности сферы образования; научно - технический прогресс; сочетание интересов государства, бизнеса и наемных работников, позволяющее обеспечить единство экономической эффективности и социальной справедливости; характер управления, предполагающий взаимосвязь программ развития трудового потенциала науки в различных сферах хозяйственной жизни; единство и консолидация экономических и административных методов управления трудовыми ресурсами и страной в целом.

Список использованной литературы

1. Алаевцев А. К вопросу о внутрифирменном рынке труда // Вопросы экономики, 1999, №12.
2. Экономика труда: социально - трудовые отношения: Учебник / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. М.: «Экзамен», 2004.

© П.В. Леманова, 2015

УДК 336

И.Н.Лукиничук, к.т.н., доцент

Факультет гостинично - ресторанной, туристической и спортивной индустрии
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Современные условия, в которых осуществляется развитие хозяйствующих субъектов, определяются отсутствием экономической стабильности. В настоящее время большинство

российских предприятий, в том числе и предприятия ресторанно - гостиничного бизнеса, находятся в кризисной ситуации, последствия которой проявляются в изменении и разрушении сложившейся структуры связей или еще хуже - в ликвидации предприятия.

Чаще всего кризису предшествует появление определенных признаков, служащих предупреждением для руководства предприятием: угроза снижения эффективности производственного процесса, рост товарно - материальных запасов, снижение темпов роста продаж, проблемы с качеством продукции и т. д. Перечисленные и другие признаки кризиса находят обобщающее выражение в уменьшении доли рынка, снижении рентабельности, ликвидности, потери прибыльности, финансовой устойчивости, роста издержек, превращения деятельности предприятия в убыточную. Крайне важным становится повышение оперативности принятия и реализации управленческих решений, даже если это связано со снижением их эффективности (сокращение длительности производственного цикла, сокращение числа неэффективных бизнес - процессов и т. д.).

Для предприятия, находящегося в кризисной ситуации, получение максимальной прибыли перестает быть целевой функцией. Целью становится сохранение предприятия, персонала и минимизация убытков.

Для повышения финансовой эффективности деятельности гостиничных предприятий и ресторанов, выраженной в максимизации прибыли и рентабельности, повышении деловой активности и эффективности использования инвестиций, поддержании текущей платежеспособности и финансовой устойчивости необходимо на основе организационной структуры разрабатывать центры финансовой ответственности (центр прибыли, центр инвестиций, центр прибыли и инвестиций, центр доходов и затрат и центр затрат) [4, с. 102].

Чтобы предотвратить кризис необходимо постоянно проводить диагностику экономического состояния предприятия, которая призвана выяснить, имеет ли место на самом деле кризисное явление, насколько велика его глубина, а главное, каким способом можно достоверно и точно идентифицировать кризис.

В настоящее время наиболее достоверные результаты при анализе различных сфер деятельности предприятия дает диагностика финансового состояния предприятия. Следует отметить, что методы анализа финансовой отчетности и бухгалтерского баланса являются и самыми распространенными в практике бизнеса, причем как для крупного, так и для мелкого и среднего бизнеса. Формально финансы являются лишь одним аспектом деятельности предприятия, однако в то же время деньги являются и всеобщим эквивалентом оценки всех процессов предприятия. Любой аспект бизнеса отражается на финансовом положении организации, что определяет некоторый финансовый результат, выраженный в денежной форме. С переходом к рыночным отношениям предприятия получили самостоятельность в управлении и ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность. Финансовое состояние предприятия как раз и является важнейшей характеристикой его деловой активности, определяет его конкурентоспособность, его потенциал в деловом сотрудничестве. Хорошее финансовое состояние – это устойчивая платежная способность, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами, эффективное их

использование, четкая организация расчетов. Неудовлетворительное финансовое состояние характеризуется неэффективным размещением средств, задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком, неустойчивость реальной и потенциальной финансовой базой, обусловленной неблагоприятными тенденциями в производстве.

Финансовое состояние в целом – это многомерная характеристика всех внутрифирменных процессов и результатов в денежной форме. Любому организационному процессу можно сопоставить более или менее адекватный показатель, который пусть и не слишком полно, зато количественно определено отражает его характер. Совокупность этих показателей и может дать информацию о финансовом состоянии предприятия.

Основными направлениями финансового менеджмента предприятий ресторано - гостиничного бизнеса являются, в первую очередь, управление активами (оборотными и внеоборотными), управление денежными потоками, управление капиталом (собственными и заемными) и управление финансовыми рисками.

К простейшим методам оценки финансового состояния относят экспресс диагностику состояния, который по своей сущности является с одной стороны поверхностным, неглубоким, с другой - быстрым, несложным и дешевым способом оценки состояния предприятия. Здесь преследуются следующие цели: выявить тенденции изменения состояния предприятия, дать оценку его несостоятельности и провести анализ финансового оборота, обеспечивающего хозяйственную деятельность. Экспресс оценка производится на основе методических рекомендаций в соответствии с постановлением правительства о несостоятельности и банкротстве предприятия. В процессе экспресс диагностики рассчитываются и оцениваются структура баланса и ее динамика. Структура баланса подразумевает структуру активов и пассивов, соотношение собственных и привлеченных средств, а также соотношение отдельных статей, характеризующих активы и пассивы. Рассматриваются такие показатели как: коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{ОБ}$), коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{ВОССТ}$), коэффициент утраты платежеспособности ($K_{УТР}$).

В случае, если одновременно соблюдаются неравенства $K_{ТЛ} > 2$ и $K_{ОБ} > 0,1$ (для $K_{ТЛ}$ нормативное значение – 2, для $K_{ОБ}$ нормативное значение – 0,1), то структура баланса считается положительной. Если хотя бы одно из этих неравенств оказывается нарушенным, то структура баланса признается отрицательной и анализ нуждается в дальнейшей детализации.

Если структура баланса отрицательна, но существует тенденция повышения $K_{ТЛ}$ и $K_{ОБ}$, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности $K_{ВОССТ}$ (1). Нормативный период восстановления платежеспособности равен 6 месяцам.

$$K_{ВОССТ} = \frac{K_{ТЛ}^{КОН} + \frac{6}{T * (K_{ТЛ}^{КОН} - K_{ТЛ}^{НАЧ})}}{K_{ТЛ}^{НОРМ}} \quad (1)$$

где: T – продолжительность отчетного периода;

$K_{ТЛ}^{КОН}$, $K_{ТЛ}^{НАЧ}$, $K_{ТЛ}^{НОРМ}$ – коэффициент текущей ликвидности на конец, начало периода и нормативный;

6 – количество месяцев составляющие нормативный период восстановления платежеспособности.

Если $K_{\text{ВОССТ}} > 1$, это означает, что предприятие способно восстановить свою платежеспособность в течение полугода, если $K_{\text{ВОССТ}} < 1$, то восстановление платежеспособности в течение полугода невозможно.

В случае, если структура баланса положительна, т.е. $K_{\text{ТЛ}} > 2$ и $K_{\text{Об}} > 0,1$, однако с течением времени их значения понижаются, то рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности ($K_{\text{УТР}}$) за 3 месяца.

$$K_{\text{УТР}} = \frac{K_{\text{ТЛ}}^{\text{КОН}} + \frac{3}{T * (K_{\text{ТЛ}}^{\text{КОН}} - K_{\text{ТЛ}}^{\text{НАЧ}})}}{K_{\text{ТЛ}}^{\text{НОРМ}}} \quad (2)$$

Если $K_{\text{УТР}} > 1$, то предприятие имеет возможность сохранения платежеспособности в течение 3 - х месяцев, в противном случае оно утратит свою платежеспособность в данный период.

По закону, если при отрицательной структуре баланса предприятие имеет шанс восстановить свою платежеспособность, то несостоятельность предприятия считается неподтвержденной в течение полугода. Если предприятие за полгода не имеет возможности восстановить платежеспособность при отрицательной структуре баланса, то структура его баланса считается неудовлетворительной. При положительной структуре баланса она в любом случае признается удовлетворительной, однако при $K_{\text{УТР}} < 1$ существует реальная угроза для платежеспособности предприятия.

Наибольшее распространение в финансовой оценке предприятия получили коэффициенты ликвидности. Эти коэффициенты оценивают способность предприятия погасить краткосрочные обязательства. Прочие показатели, составляющие систему для оценки финансовой устойчивости предприятия, рассчитываются на основе баланса и отчета о финансовом положении.

Важнейшее значение для анализа предприятий, находящихся на стадии спада являются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности делятся на показатели рентабельности по продажам и по капиталу. Рентабельность играет важную роль при рассмотрении возможности санации предприятия, приостановке процедуры ликвидации. Рентабельность соизмеряет затраты с результатами, определяя таким образом финансовую эффективность предприятия.

В качестве показателей эффективности деятельности гостиниц и ресторанов можно привести уровень рентабельности оборота и уровень рентабельности активов. Уровень рентабельности оборота и активов гостиниц и ресторанов за 2005, 2010 – 2013 гг. представлен в таблице 1 [3, с. 102].

Таблица 1. Уровень рентабельности оборота и активов гостиниц и ресторанов за 2005, 2010 – 2013 гг.

Показатели	Ед. изм.	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	Отклонение 2013г. от 2010г.	Отклонение 2013г. от 2005г.
Уровень рентабельности оборота	%	11,6	6,2	5,9	5,9	6,7	+ 0,5	- 4,9
Уровень рентабельности активов	%	9,3	4,0	3,4	3,2	4,2	+ 0,2	- 5,1

Из показателей рентабельности оборота и активов предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса следует, что не произошло повышения эффективности их деятельности за анализируемые четыре года, а в сравнении с 2005 годом произошло резкое их снижение. Экономическая ситуация на рынке ресторанно - гостиничных услуг сложилась таким образом, что при наращивании сети предприятий соотношение между спросом и предложением оказалось не в пользу гостиниц и ресторанов. Эффективность управления активами гостиниц базируется на знании и понимании тенденций рыночного спроса и предложения, процессов работы с недвижимым имуществом, текущих производственных процессов по предоставлению услуг. С учетом этого значительная часть предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса испытывает постоянный дефицит оборотных средств, задача эффективного управления активами предприятий имеют первостепенную важность.

Таким образом, владея экспресс диагностикой финансового состояния предприятия и основными понятиями финансового менеджмента, можно не только постоянно анализировать происходящие изменения предприятия, но и скорректировать и улучшить эффективность его деятельности.

Список использованной литературы

1. Алексеев, Н.В. Управление предприятием в кризисной ситуации [Текст]: учебник / Н.В. Алексеев. – М.: ИД «ФОРУМ», 2011. – 538с.
2. Грибова Н.А. Анализ и экономическая оценка эффективности внедрения нового вида продукции в промышленное производство: Евразийский Союз Ученых, 2014. - №04, ч. 7.
3. Родионова, Н.В. Антикризисный менеджмент [Текст]: Учебное пособие для вузов / Н.В. Родионова. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2008. - 223 с.
4. Безряднова А.С., Феоктистова В.И., Лукиянчук И.Н. и др. Проблемы и эффективность функционирования рынка ресторанно - гостиничных услуг (Статья). Труды III Международной научно - практической конференции «Современная экономика: концепции и модели инновационного развития», РЭУ им. Г.В.Плеханова, 2015 г.
5. Кличева Е.В. Организация центров финансовой ответственности как инструмент повышения эффективности деятельности гостиничных предприятий (Статья): Микроэкономика, 2008. - № 6

© И.Н.Лукиянчук, 2015

УДК 658:504

Т.В. Майорова

старший преподаватель кафедры «Менеджмент»

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

г. Магнитогорск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНОГО АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В РОССИИ

Осознавая глобальный характер проблемы изменения климата и понимая важность принятия совместных действий в ее решении, международным сообществом в феврале

1991 года были начаты переговоры о принятии Рамочной конвенции об изменении климата (РКИК ООН). Конвенция была открыта к подписанию 4 июня 1992 г. на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио - де - Жанейро и 21 марта 1994 г. вступила в силу.

Один из основных принципов РКИК ООН, направленной на противодействие глобальным климатическим изменениям – «недостаточная научная определенность не должна использоваться в качестве причины для отсрочки принятия мер, направленных на предотвращение или сведение к минимуму причин изменения климата и смягчение его отрицательных последствий» [1].

РКИК ООН была разработана как ключевой инструмент международного сотрудничества, действующий на принципах общей, но дифференцированной ответственности по смягчению негативных последствий изменения климата и снижения антропогенной нагрузки на атмосферу Земли и определила общие направления деятельности по борьбе с глобальным изменением климата.

Понимая необходимость введения более жестких мер для решения проблемы изменения климата, в дополнение к РКИК ООН международным сообществом был принят Киотский протокол [2], который определял конкретные количественные обязательства развитых стран и стран с развивающейся экономикой по сокращению или ограничению национальных объемов антропогенных выбросов парниковых газов до 2012 гт. относительно уровня базового 1990 года.

На протяжении ряда лет продолжался переговорный процесс по вопросам, связанным с реализацией Киотского протокола, однако уже в 2008 г. стала очевидна необходимость выработки нового соглашения, в связи с существенным увеличением влияния на изменение климата развивающихся стран – Китай и Индия, в энергетическом балансе которых преобладает уголь, в 2000 - е гг. вышли соответственно на первое и третье место в мире по объему эмиссии парниковых газов [3].

Новое полномасштабное соглашение о мерах по борьбе с изменениями климата должно быть принято в декабре 2015 года в Париже с участием всех основных эмитентов парниковых газов с функцией ориентира, относительно которого каждый эмитент устанавливает собственные климатические цели и вводит национальные регуляторные механизмы для их выполнения.

По объёму выбросов парниковых газов России находится на пятом месте в мире; обязательство снизить к 2020 г. объём выбросов парниковых газов в России до уровня не более 75 % от объёма 1990 г. законодательно закреплено Указом Президента РФ [4].

Для решения этой задачи был проведен широкий комплекс мероприятий, направленных на преодоление негативного воздействия антропогенных факторов на климатические изменения. В первую очередь, была существенно изменена законодательная база. В 2009 году была утверждена Климатическая доктрина России и комплексный план её реализации, которые определили ключевые направления работы государства и бизнес - сообщества по повышению энергоэффективности, рациональному природопользованию и снижению выбросов парниковых газов.

В связи с тем, что в процессах использования ископаемого топлива и промышленных процессах объем выбросов составляет 99,3 % от общего объема [5], в части регулирования

выбросов парниковых газов комплексный план реализации Климатической доктрины России на период до 2020 г. в первую очередь устанавливает [6]:

- необходимость разработки стратегий ограничения выбросов парниковых газов с использованием экономических инструментов, стимулирующих мер финансовой и налоговой политики, поддержки программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

- снижение выбросов парниковых газов в промышленности и энергетике при генерации энергии из ископаемого топлива, увеличении использования возобновляемых источников энергии для генерации тепловой и электрической энергии, внедрении инновационных технологий на основе использования атомной энергии, проектов для улавливания и захоронения CO₂, ограничению и (или) сокращению выбросов метана при производстве, модернизации технологического оборудования.

Для реализации этого плана потребуются серьезные усилия: по состоянию на 2012 г в Российской Федерации произошло увеличение объема выбросов парниковых газов на 10,8 % относительно уровня 2000 г. [5], доля энергетических ресурсов, производимых с использованием возобновляемых источников, в общем объеме энергетических ресурсов не превысила 0,1% [7].

В настоящее время только ряд крупных нефтяных, угольных и промышленных российских компаний – "Газпром", "Лукойл", "Норильский никель", "Русал", осознавая социально - экологическую ответственность бизнеса перед обществом, проводят инвентаризацию выбросов парниковых газов, формируют систему отчетности и реализуют программы по ограничению выбросов парниковых газов [8].

Очевидно, что в области преодоления негативного антропогенного воздействия экономические и ограничительные механизмы в России действуют недостаточно эффективно. Ужесточение экономических и экологических требований к хозяйственной деятельности, меры стимулирования должны многое изменить в подходах к управлению на корпоративном уровне.

В ближайшее время в России будет введена обязательная отчетность компаний по выбросам парниковых газов – до конца 2015 г. будет разработан проект федерального закона, предусматривающий обязательную отчетность компаний об объемах выбросов парниковых газов, а также проверку и регистрацию представленных сведений.

Компании с объемом прямых выбросов парниковых газов более 150 тыс.т CO₂ - экв. в год в течение 2016 г. должны обеспечить представление ежегодных сведений о выбросах парниковых газов. До конца 2018 г. обязанность по представлению отчетов о выбросах парниковых газов будет распространяться на все компании с объемом выбросов более 50 тыс. т CO₂ - экв. в год.

01 января 2016 г. вступает в силу национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 56276 - 2014 / Газы парниковые. Требования и руководящие указания по количественному определению и предоставлению информации, соответствующий международному стандарту ISO / TS 14067:2013, как основа учета и отчетности компаний об объемах выбросов парниковых газов.

В условиях необходимости устойчивого роста и развития, рационального природопользования, социально ответственного поведения, предупреждающее управление экологическими аспектами объединяется с управлением рисками в целом на предприятии, корпоративным управлением, оперативной и финансовой практикой и управлением. В этих условиях соблюдение международных и российских стандартов в сфере экологического менеджмента приобретает особое значение для организаций, работающих в направлении

общих и сопоставимых экологических целей для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности самой организации, ее продуктов и услуг.

Серия стандартов ISO 14000 в целом предоставляет инструменты для управления экологическими проблемами организаций и оценки их экологической результативности. Вместе эти инструменты могут обеспечить ощутимые экономические выгоды: снижение ресурсоемкости, повышение энергоэффективности, эффективности управления отходами.

Эффективные инструменты государственной политики, в частности: экономическое стимулирование компаний, внедряющих экологические технологии; гибкий механизм платы за выбросы и ответственная деловая практика крупного и среднего бизнеса обеспечат России лидерство в условиях глобальной конкуренции.

Список использованной литературы:

1. Рамочная конвенция ООН об изменении климата [Электронный ресурс] URL: <http://climatechange.ru/files/convru.pdf> (дата обращения: 27.11.2015)
2. Киотский протокол к Рамочной конвенции ООН об изменении климата [Электронный ресурс] URL: <http://climatechange.ru/files/kprus.pdf> (дата обращения: 27.11.2015)
3. Макаров И. Встреча по климату в Бонне – воздух чище не стал [Электронный ресурс] URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=6169#top-content (дата обращения: 27.11.2015)
4. Указ Президента Российской Федерации от 30.09.2013 №752 «О сокращении выбросов парниковых газов» [Электронный ресурс]. Доступ из справ. - правовой системы «СоюзПравоИнформ»
5. Основные показатели охраны окружающей среды - 2015 г. [Электронный ресурс]. Доступ из системы «Федеральная служба государственной статистики»
6. План реализации Климатической доктрины Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://climatechange.ru/node/78> (дата обращения: 27.11.2015)
7. Технологическое развитие отраслей экономики. [Электронный ресурс]. Доступ из системы «Федеральная служба государственной статистики»
8. Деятельность России. Снижение выбросов [Электронный ресурс] URL: <http://climatechange.ru/node/55> (дата обращения: 25.11.2015)

© Т.В. Майорова, 2015

УДК 331

Ю.Н.Мальцева, Студентка 3 курса

Е.А.Тукова, Ассистент кафедры

"Мировая экономика и логистика"

ФГБОУ ВПО Уральский Государственный Университет путей сообщения
Г. Екатеринбург, Российская Федерация

ФИНАНСИРОВАНИЕ МОДЕЛИ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА ОТРАСЛЕВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Молодой специалист – это скорее всего фактически все лица, которые закончили высшее или среднее профессиональное образование. В обычной жизни многие считают, что

молодой специалист, это тот кто не имеет опыта работы или же вообще слишком молод. С точки зрения закона статус молодого специалиста предполагает специальные права, гарантии и обязательства его обладателя по отношению к оставшимся категориям людей, которые работают.

Молодые специалисты, непременно, нужны почти всем фирмам, необходим приток новейших сил. Исключительно крупная потребность в молодых кадрах имеется там, где в силу демографической ситуации осуществляется омолаживание области, к примеру, у добывающих и производственных компаний. Прежнее поколение людей, работавшее 30 - 40 лет, уходит на пенсию, на их работу прибывают работники нового поколения. Наверно это не наилучшие рабочие должности, потому добывающие и производственные фирмы пытаются первыми отыскать более хороших молодых профессионалов и уже далее совершенствовать их для того, чтобы они имели возможность сменить уходящее поколение.

Обычно, молодых специалистов мы называем тех кто окончил профильное высшее учебное заведение, которые работают меньше 3 - х лет на предприятие. Однако приступить к работе с ними стоит еще до того момента, как они стали работниками компании. Это осуществляется в период практики либо стажировки. В это время для учащихся ведутся особые конференции, на которых профессионалы своего дела говорят возможным работникам о фирме и способностях построения карьеры в ней. Как скоро учащиеся видят, фирма заинтересована и готова вкладывать средства и время в их обучение, у них возникает стремление пойти на работу конкретно в данную фирму.

Актуальность заключается в том, что работодатель заинтересован в совместной работе с ответственными, квалифицированными профессионалами, но чаще всего сталкиваются с тем, что предприятие оплачивает обучение. Желание нанимателя заполучить высококвалифицированного работника и никак не потратить те средства, которые он внес за обучение сотрудника.

Иногда наниматель дает согласие оплачивать обучение в том Вузе, которое избрал сам рабочий, но бывает, что и работодатель без помощи других может выбрать учебное заведение, устанавливает программу изучения и оплачивает учебу определенных профессионалов.

Работодателю надлежит рекомендовать работнику, которого направили на обучение, подписать контракт, который обяжет его после завершения обучения проработать в организации установленный в контракте срок.

В системе железной дороги существуют негосударственные образовательные учреждения, которые функционируют уже около 130 лет.

«В настоящее время ОАО "РЖД" является учредителем 276 негосударственных образовательных учреждений (227 детских садов, 19 общеобразовательных школ и 30 школ - интернатов), в которых обучаются и воспитываются более 42 тыс. детей, в том числе 38 тыс. детей сотрудников компании, и работают более 6 тыс. педагогов».[4]

Как показывает практика, образование ОАО «РЖД» обладает высочайшим уровнем проводимой учебно - воспитательной работы, многообразием видов учредительной и оздоровительной деятельности.

Как уже написано было выше, в системе ОАО «РЖД» есть достаточно много образовательных учреждений, начиная с детских садов и заканчивая высшими учебными заведениями, молодых специалистов они начинают готовить с самого детства, есть различные программы обучения детей, подростков и уже взрослых людей.

Существуют детские железные дороги (ДЖД), они расположены в 25 городах. Эти железные дороги направлены на привлечение молодого поколения в компанию. На ДЖД курс обучение составляет всего 4 года. Каждый год детская железная дорога принимает на обучение более 17 тыс. подростков.

Обучающиеся на детских дорогах посещают кружок «Юный железнодорожник», где они изучают 16 железнодорожных специальностей.

Вследствие выполняемой работы каждый год до 50 % выпускников ДЖД поступают в техникумы и вузы железнодорожного транспорта.

«Подготовка специалистов для филиалов и ДЗО ОАО "РЖД" осуществляется на базе 9 университетов путей сообщения (МИИТ, ПГУПС, РГУПС, УрГУПС, СГУПС, ОмГУПС, ДВГУПС, СамГУПС, ИрГУПС), в состав которых с 2009 года вошли 47 техникумов и колледжей железнодорожного транспорта» [4].

Из года в год компания отправляет на обучение более 10 тыс. человек. Число целевиков составляет более 40 тыс. человек.

Так же есть центр молодежных проектов ОАО «РЖД» - некоммерческая организация, помогающая улучшению качеств лидера, профессиональному росту молодых кадров РЖД. Этот центр помогает в обучении и профессиональном росте, так же консультирует по разработке нормативно - правовой базы в разделе молодежной политики и содействуют трудовой социализации.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что ОАО «РЖД» заинтересована в том, что бы в их коллективе работали только профессионалы своего дела. Для этого они делают все возможное: открывают детские сады, школы, лагеря, ВУЗы, а так же разрабатывают различные программы для молодых специалистов.

Ежегодно молодые специалисты, которые обучались в рамках целевой подготовки по договорам с компанией, приходят на рабочие места, которые им в свою очередь предоставляет ОАО «РЖД».

Список использованной литературы

1. Резник С. Д. Коновалова Е. С. Соколова С. С. Конкурентоориентированность и конкурентоспособность студенческой молодежи России: опыт, проблемы, перспективы - М.:НИЦ Инфра - М,2013 - 292с.
2. Студент вуза: технологии обучения и профессиональной карьеры.: Учебное пособие / Под ред. С.Д. Резника - 3 изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра - М, 2013. - 509 с.
3. Хохлова, М. М. Молодежь на рынке труда г. Красноярск: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] : монография / М. М. Хохлова. - Красноярск: Сибирский федеральный университет; Юридический институт, 2009. - 153 с.
4. ОАО «РЖД»: [официальный сайт] - <http://rzd.ru/>
5. Молодой специалист - <http://center-yf.ru/data/stat/Molodoi-specialist.php>

© Ю.Н. Мальцева, 2015

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящий момент нашей рыночной экономике присущи такие явления, как спад промышленности, экономический кризис, отсутствие инвестиций, ужесточение денежно - кредитных отношений, что, несомненно, приводит к несостоятельности хозяйствующих субъектов. И перед обществом встает вопрос: что же делать с этими обанкротившимися предприятиями.

Данный вопрос наиболее актуальный в настоящее время, так как экономика переживает мировой финансовый кризис, вследствие которого количество предприятий - банкротов существенно возросло. Сотни банков и других финансовых компаний, тысячи производственных и коммерческих фирм, особенно мелких и средних, уже прекратили свое существование.

В действующем Федеральном законе от 26.10.2002 г. №127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» несостоятельность (банкротство) определяется, как неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Должником может быть как физическое, так и юридическое лицо, неспособное удовлетворить требования кредиторов в течение трехмесячного срока. Денежным обязательством является обязательство по уплате денежной суммы как по гражданско - правовому договору, так и по другим основаниям, предусмотренным ГК РФ. Обязательные платежи представляют собой налоги, сборы, другие платежи в бюджет и внебюджетные фонды[1].

К существенным причинам возникновения несостоятельности предприятия можно отнести следующие: несовершенство финансовой, кредитной, денежной и налоговой систем; законодательной и нормативной базы реформирования экономики; снижение объемов продаж вследствие плохого изучения спроса, отсутствие рекламы; большие долги, взаимные неплатежи; разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия; достаточно высокий уровень инфляции и т.п.

Перед системой управления хозяйствующими субъектами возникает вопрос о своевременном и достоверном определении финансовой несостоятельности. Несмотря на то что, на первый взгляд, проблема банкротства связана с отдельными хозяйствующими субъектами, она так же вызывает существенные социально - экономические последствия для экономики как связанных с ними других организаций, так и для состояния экономики муниципального образования,

региональной экономики и развития экономики страны в целом. Бланком И.А. раскрываются следующие негативные моменты несостоятельности предприятия:

- «...финансово несостоятельное предприятие генерирует серьезные финансовые риски для успешно работающих предприятий - его партнеров, нанося им ощутимый экономический ущерб в процессе своей деятельности. Это снижает общий потенциал экономического развития отдельных регионов и страны;
- финансово несостоятельное предприятие осложняет формирование доходной части бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов, замедляя реализацию предусмотренных региональных и государственных программ экономического и социального развития;
- неэффективно используя предоставленные ему кредитные ресурсы в товарной и денежной форме, финансово несостоятельное предприятие влияет на снижение общей нормы прибыли на капитал, используемый в сфере предпринимательства;
- вынужденно сокращая объемы своей хозяйственной деятельности в связи с финансовыми трудностями, такие предприятия генерируют сокращение численности рабочих мест и количества, занятых в общественном производстве, усиливая тем самым социальную напряженность в регионе и стране»[2].

В большинстве случаев в мировой практике, в том числе и российской, при банкротстве компании есть сторона, для которой банкротство является способом приобретения новых активов или способом экономии ресурсов. Это может быть собственник, который не желает рассчитываться по имеющимся обязательствам и планирует списать старые долги по результатам проведения процедуры, управляющие, преследующие свои интересы или организация - конкурент, ведущая агрессивную политику внутри конкретной отрасли и пытающаяся через процедуру банкротства существенно снизить стоимость компании - должника, с целью последующего завладения ею.

В связи с тем, что почти при каждом случае, связанном с банкротством хозяйствующего субъекта, имеются заинтересованные субъекты, складывается ситуация, при которой до самого последнего момента ни один из методов не позволяет объективно спрогнозировать надвигающееся банкротство.

Негативная ситуация в экономике, которая началась с 2014 года и продолжается по настоящее время, усилила проблемы предприятий и организаций. В данный период времени обанкротилось огромное количество предприятий с различных сегментов рынка.

К завершению 2015 года были подведены некоторые итоги банкротств. Было выявлено, что число юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которых признали несостоятельными, увеличилось в среднем на 22% (если сравнивать с 2014 годом). Таким образом, несостоятельными были признаны около 3765 компаний и ИП. Разумеется, подавляющее большинство в этом списке это индивидуальные предприниматели[3].

Развитие неблагоприятной тенденции, а именно, увеличение числа людей, закрывающих собственный бизнес можно заметить человеку, даже не ведающему в вопросах права и несостоятельности. По мнению экспертов, рост числа должников связан с неблагоприятной экономической ситуацией в стране, а также с изменениями и новшествами в законодательстве, которые направлены на повышение роли кредитных организаций в процессе банкротства.

На очевидное ухудшение материального положения корпоративного сектора России указывает сальдированный убыток, который впервые с 2008 - 2009 годов выявили сегодня крупные и средние отечественные компании. Но, несмотря на все попытки государства остановить падение отечественной валюты и оживить российский бизнес, количество банкротств в России продолжает возрастать.

Специалисты уверены, что частично стабилизировать ситуацию сможет разработка и принятие закона, направленного на стадию финансового оздоровления в банкротстве, когда компанию еще можно спасти от краха. А спасение бизнеса – это намного сложнее, нежели его ликвидация, которая сегодня является чуть ли не единственным вариантом развития событий.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О несостоятельности (банкротстве)"
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2 — Киев: «Ника - Центр», 2012
3. <http://www.bankrotstvo.ru/>

© А.Б. Масленко, Я.Е. Клыкова, 2015

УДК 330

Т. Г. Масюкова, А. В. Шеховцова,

Студенты 4 курса, Факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет, Г. Оренбург, Российская Федерация

ГЕНЕЗИС ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА В РОССИИ

В условиях текущего экономического кризиса в мире, и в частности в Российской Федерации, сфера антикризисного управления в теории и на практике приобретает все более актуальное значение, в том числе и процедуры несостоятельности (банкротства), относящиеся к числу важнейших средств антикризисного управления.

Разрыв традиционных хозяйственных связей, спад спроса, фактическое отсутствие государственной поддержки реального сектора экономики, трудно прогнозируемые изменения экономической стратегии государства, гиперинфляция. Политическая нестабильность, неразрывность и стагнация финансового рынка – все это нарушает нормальную финансовую деятельность. К перечисленному следует прибавить внутренние причины: низкую платежную дисциплину, неэффективный менеджмент и маркетинг и другое. Комплекс внешних и внутренних условий привел к тому, что ситуация в сфере финансов российских предприятий сложилась чрезвычайно сложная [1, с. 104].

Процедуры банкротства играют столь важную роль, как и прочие методы антикризисного управления, так как именно банкротство нежизнеспособных организаций способствует отбору хозяйствующих субъектов, наиболее приспособленных к постоянно меняющимся рыночным условиям, что укрепляет экономику страны в целом, путем отсеивания слабых звеньев.

Институт банкротства имеет давнюю историю, хотя он и претерпел множество изменений. Термин «банкрот» дословно переводится сломать скамью, на которой сидел коммерсант, ведущий финансовую или торговую деятельность. Эту скамью либо ломали кредиторы, либо сам должник, что символизировало об окончании деятельности коммерсанта и прекращения платежей. Позднее данный термин нашел более широкое применение, и в настоящее время федеральным законом о несостоятельности банкротом может быть объявлен как юридическое лицо, так и физическое [2, с. 42].

В России процедуры банкротства нашли свое отражение в «Русской Правде», одном из древнейших памятников российского права, где содержатся постановления, касающиеся некоторых аспектов несостоятельности. Например, по - разному регулировались дела о банкротстве лица, потерпевшего неудачу в ряде стечений обстоятельств, и банкротстве, в случаи действий самого должника. В первом случае обанкротившемуся купцу предоставлялся шанс выплатить долги частями, в рассрочку, а во втором случае, по усмотрению кредиторов, все имущество и, в том числе, он сам могли быть проданы в счет погашения долга. Также в документах регламентировалась очередность погашения долгов: кредитором первого порядка выступал князь, затем – приезжие купцы, а остальное имущество распределялось между местными кредиторами.

Отдельного нормативного акта по вопросам банкротства до XVIII века принято не было, регулирование осуществлялось в рамках других документов. [1, с. 101].

После Октябрьской революции 1917 году институт банкротства был реформирован применительно к плановой социалистической экономике. Вместе с ликвидацией рыночных отношений пропала необходимость в признании участников хозяйственного оборота банкротами. В СССР при недостатке у предприятия средств или его нерентабельности действовала система дотаций или списания долгов. Ситуация неплатежеспособности предполагалась возможной лишь при ликвидации предприятия в случае недостаточности у него собственных средств [3, с. 67].

Несмотря на то что уже с 1986 года широко создавались кооперативы, а в 1990 году был принят уже вполне рыночный Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 года № 445 - 1. Лишь в 1992 году был принят первый послереволюционный российский закон о несостоятельности предприятий, установивший возможность признания участника хозяйственной деятельности банкротом.

Однако сразу после его принятия стала очевидной недостаточная проработанность его положений. Для восполнения многочисленных пробелов, которые содержались в данном законе, начали принимать многочисленные подзаконные акты.

Таким образом, институт банкротства имеет богатую историю и претерпел множество изменений, прежде чем он стал таким, каким его знаем мы. Преобразования происходили по мере необходимости, с учетом изменяющихся требований со стороны права и экономики страны, но, тем не менее, уже в средневековье были сформированы зародыши данного института, что свидетельствует о его высокой значимости для благополучия и высокоэффективного развития экономики.

Список использованной литературы:

1 Бобылева, А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика / А.З. Бобылева. – М.: «Дело», 2012

2 Тикин, В.С. Банкротства как история: журнал «вопросы теории» / В.С. Тикин. – 2013, №2

3 Сорокова, Л.И. Потенциальное или реальное банкротство: журнал «Антикризисное управление» / Л.И. Сорокова. – 2014, №3

© Т.Г. Масюкова, А.В. Шеховцова, 2015

УДК 330.14

Е.Ю. Мацигон

магистрант 1 курса обучения

кафедры «Экономика и управления»

Тульский государственный университет

г. Тула,

Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ИЗНОСА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основные фонды — стоимость совокупностей средств труда, которые необходимы для планомерного и рационального производства продукции, используемые в течение длительного промежутка времени (больше года, как правило) на предприятии, и переносят свою стоимость на произведенный с их помощью продукт (или услугу) по мере потребления по частям, сохраняя при этом свою материальную форму.

Основные фонды — важнейшая часть национального богатства страны, имеющие ключевое значение в экономике любой из стран. Основные средства характеризуются с двух сторон: социально - экономическая и материально - вещественная. В данной статье пойдет речь о материально - вещественной стороне основных фондов [1, с. 254].

Из определения следует, что денежные средства для приобретения основных фондов авансируются целиком и сразу, однако эта стоимость переносится постепенно на продукцию, по мере потребления основных средств, по мере износа. Процесс износа основных средств и перенос их стоимости на созданный с их помощью продукт или услугу является амортизацией основных средств.

Заслуживает внимания тот факт, что непроизводственные фонды предприятий, в отличие от производственных, тоже подвержены износу, однако свою стоимость на продукцию и услуги, производимые на предприятии, не переносят. Затраты на их содержание покрываются из прибыли предприятия.

Понятие «износ» подразумевает постепенную утрату основными средствами в процессе эксплуатации своих технических качеств и свойств.

Существует два вида износа основных фондов:

— физический, т.е. прямой износ основных средств, потеря исходных технических характеристик, потребительских свойств;

— моральный, т.е. потеря потребительской стоимости и стоимости основных средств.

Моральный износ, в свою очередь, выступает в двух формах.

— первая форма заключается в потере части своей стоимости средств труда, поскольку новые средства труда (оборудование, машины) той же конструкции выпускаются дешевле, соответственно переносят меньшую стоимость на готовую продукцию.

— вторая форма - следствие разработки новых, наиболее экономичных и производительных машин, результатом чего не только переносится меньший размер стоимости на единицу изготавливаемой продукции, но и происходит экономия живого труда, т.е. уменьшается потребительная и стоимость основных фондов (обычно это связано с воздействием на производство научно - технического прогресса) [2, с.381].

Процесс обновления основного капитала является одной из важных воспроизводственных стадий функционирования средств труда. Предприятия, своевременно обновляющие свой основной капитал, получают конкурентные преимущества перед другими производителями. Однако практика показывает, что значительная доля активной части основных средств, в том числе более четверти имеющихся машин и оборудования, изношена на 100%, но они продолжают эксплуатироваться или, по крайней мере, числятся в составе внеоборотных активов предприятия, не списываются [3, с. 102].

Высокая доля физического и морального износа обосновывает ухудшение состояния основного капитала российских предприятий, которое приводит к:

- повышению уровня производственных затрат,
- невозможности сократить расход материальных ресурсов без вреда качеству,
- выпуску более дорогого и менее качественного товара на рынок по сравнению с конкурентами,
- увеличению затрат на ремонт и обслуживание основных средств,
- увеличению длительности производственного цикла по сравнению с конкурентами, использующими новые технологии,
- необходимости увеличения цены на продукцию из - за того, что на единицу продукции переносится больший размер стоимости по сравнению с новым оборудованием, и т.д.

Эти и многие другие факторы не позволяют предприятию быть конкурентоспособным на внутренних и внешних товарных рынках. Поэтому проблема обновления основного капитала предприятий Российской Федерации требует своего решения.

Список использованной литературы:

1. Гаврилова, А. Н. Финансы организаций (предприятий). – 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2007. – 608 с.
2. Радионов А.Р. Менеджмент: нормирование и управление производственными запасами и оборотными средствами предприятия: Учебное пособие. – М.: ЗПО «Издательство «Экономика», 2013. – 614 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – 2 - е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

© Е.Ю. Мацигон, 2015

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время, в условиях обострения конкурентной борьбы все больше внимания специалисты уделяют банковским рискам. И поэтому более востребованной становится задача по минимизации банковских рисков.

Коммерческий банк - это организация, созданная для привлечения денежных средств и размещения от своего имени на условиях платности, срочности и возвратности. Основное назначение банков - это посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам, от продавцов к покупателям.

Коммерческий банк выступает звеном в экономической системе, который связывает между собой хозяйствующие субъекты и имеет задачу максимизации доходов, при условии того, что они обладают рисками, основным из которых является кредитный риск.

В процессе своей деятельности банки сталкиваются с различными видами рисков, отличающихся между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам их описания. Изменения одного вида риска вызывают изменения почти всех остальных его видов.

Кредитный риск – это, вероятные убытки, связанные с невыполнением своих финансовых обязательств клиентом. То есть, под кредитным риском подразумевается, что клиент не сможет или не успеет погасить свои долги перед кредитором. Данные риски включают в себя риски нарушения условий расчетов по сделкам, которые заключаются кредитным институтом на рынке, а также риски, связанные с прямым кредитованием заемщиков и оказанием им услуг кредитного плана.

К факторам, повышающие кредитные риски, относятся следующие:

- 1) Большой размер сумм, которые выданы узкому кругу заемщиков;
- 2) Значительная доля кредитов приходится на клиентов, которые не способны рассчитываться по обязательствам из – за финансовых трудностей;
- 3) Либеральная кредитная политика;
- 4) Концентрации деятельности банков, выдающих кредит в новых, неосвоенных отраслях;
- 5) Увеличение количества новых клиентов, по которым отсутствует полная информация;
- 6) Неспособность получить соответствующее обеспечение для кредита;
- 7) Нестабильность экономической и политической ситуации.

Каждая кредитная организация стремится минимизировать данные факторы, но если невозможно нейтрализовать их, то тогда, основной задачей банка является уменьшение объема негативных влияний риска на деятельность коммерческого института.

Коммерческие банки, функционируя на финансовом рынке, выбирают одну стратегию из трех: безрисковую, стратегию повышенного риска, а также стратегией оптимального риска. Безрисковая стратегия связана с отказом от рискованных действий. Повышенный риск предполагает деятельность банка до тех пор, пока невозврат кредитов не приведет к банкротству либо существенным потерям. При использовании оптимальной стратегии предварительно проводится оценка степени риска.

В банковской деятельности существуют уровни кредитного риска, которые следует отличать друг от друга:

- кредитный риск по отдельному соглашению, этот уровень риска предполагает вероятные убытки от невыполнения заемщиком определенного кредитного соглашения;
- кредитный риск всего портфеля – величина рисков, предполагающая убытки по всем соглашениям кредитного портфеля.

Отсюда следует, что каждому уровню подходит определенный метод оценки риска и методы управления им.

К числу методов для минимизации вероятности осуществления риска, относятся:

- установление лимитов (лимит устанавливается на отдельные отрасли или сектора экономики, на каждого заемщика, группу заемщиков, регионы, конкретные виды финансовых продуктов и на весь кредитный портфель в целом);
- страхование представляет собой перенос риска на страховую компанию либо хеджирование с помощью производных ценных бумаг;
- диверсификация, то есть минимизация рисков за счет размещения активов банка между большим количеством заемщиков, это уменьшает влияние риска на одного заемщика, следовательно, и концентрацию риска на различные виды кредитных продуктов;
- резервирование средств под покрытие непредвиденных и ожидаемых потерь. Банк создает резерв на случай неблагоприятных изменений в его деятельности;
- использование обеспечения. Здесь предметом обеспечения могут служить ценные бумаги, денежные средства или иные ликвидные активы, которые в случае невыполнения договора займа контрагента можно реализовать в возмещение утраченного актива;
- поэтапное кредитование предполагает наблюдения за использованием кредитных ресурсов, выдающиеся частями, по мере возникновения необходимости в них.

Итак, успешная деятельность банка - это результат правильной стратегии и грамотной реализации банка, которой занимается политика управления рисками.

Основная задача любого кредитора заключается в определении кредитного риска. Оценка кредитного риска помогает определить, какова вероятность того, что заемщик не сможет возратить кредитный долг.

Непосредственно, эффективное управление кредитными рисками банка должно базироваться на следующих основных принципах: реализация системного подхода к управлению кредитными рисками банка; оптимизация кредитного процесса при соотношении потенциальных возможностей банка, рисков, размера капитала; обеспечение качественного мониторинга кредитных рисков банка и контроля над исполнением установленных уровней рисков.

Список используемой литературы:

1. Аленичев, Д.В. Страхование валютных рисков, банковских и экспортных коммерческих кредитов, Д.В. Аленичев, Ист Сервис, 2002 г., [С. 4 - 8]
2. Воронин, Ю.М. Управление банковскими рисками, Ю.М. Воронин, М: НОРМА, 2007 г., [С. 15 - 28]

3. Гранатуров, В.М. Экономический риск. Сущность, методы измерения, пути снижения, В.М. Гранатуров, М.: Дело и Сервис, 2002 г., [112 с.]
4. Лаврушин, О.И. Банковское дело, О.И. Лаврушин, М: ИНФРА, 2005г., [С. 12 - 23]
5. Найденкова, К.В. Динамическая модель экономики и прогнозирование на ее основе банковских кризисов, диссертация кандидата экономических наук: 08.00.13 , Найденкова Ксения Владимировна. - Москва, 2007г. [182 с.].

© О.Н. Моисеенко, Ю.С. Раицкая, 2015

УДК 658

Д.П. Молякова

магистрант 3 курса факультета управления
Владимирский филиал РАНХиГС
Научный руководитель: К.В. Сергеева
к.п.н., доцент кафедры менеджмента
Владимирский филиал РАНХиГС
г. Владимир, Российская Федерация

АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДИСКАУНТЕРА «ПЯТЕРОЧКА»

Аннотация

Актуальность темы обусловлена необходимостью обеспечения предприятий такой кадровой политикой, которая гарантировала бы своевременное формулирование целей в соответствии со стратегией развития предприятия, ставила проблемы и задачи, находила способы и организовывала бы достижение целей.

Ключевые слова

кадровая политика, стратегия, организация, дискаунтер, персонал

Одним из важнейших условий формирования положительного отношения к персоналу и гарантии того, что с людьми поступают в соответствии с принятыми в организации ценностями, выступает четкая и понятная формулировка кадровой политики организации. Она составляет основу для формирования системы работы с персоналом при рассмотрении различных сторон управления человеческими ресурсами и является начальной точкой для руководителей при принятии конкретных решений в отношении персонала организации [1, с. 89].

Хорошим уровнем кадровой политики можно считать общую кадровую стратегию, интегрирующую различные стороны политики организации в отношении сотрудников и планы использования человеческих ресурсов. Она должна увеличивать способность организации приспосабливаться к изменению технологий и условий рынка, которые можно прогнозировать в ближайшем будущем.

Кадровая политика является ключевым предметом исследования в интересах каждой организации. Для сферы розничной торговли важность человеческого фактора не менее существенна, чем для производственных предприятий или крупных торговых корпораций.

В процессе анализа внутренних документов организации, объективных процессов в сфере управления персоналом, а также результатов опроса работников магазина «Пятерочка» удалось выделить ряд ключевых проблем кадровой политики в исследуемой организации.

1. В организации отсутствует специализированное структурное подразделение, отвечающее за процесс управления персоналом. Вся ответственность за процесс управления персоналом ложится на директора магазина и на товароведов, что осложняет процессы подбора, оценки, обучения персонала, а также делает практически невозможным учет происходящих изменений в сфере управления персоналом.

2. Следующим шагом в исследовании проблем в области кадровой политики магазина «Пятерочка» стало анкетирование руководителей всех уровней с целью экспертной оценки трудностей, связанных с управлением персоналом организации и взаимодействием между структурными подразделениями.

Наиболее часто руководители жалуются на нехватку персонала (55%). В современных условиях оптимизации деятельности все организации стремятся сократить затраты любых ресурсов для получения большей прибыли. К числу подобных ресурсов относятся и человеческие ресурсы, поэтому очень сложно «выбить» новую штатную единицу или принять кого-то на работу на любых других условиях.

На втором месте по популярности среди руководителей (20%) находится проблема нехватки или отсутствия рычагов воздействия на персонал. Это значит, что многие руководящие работники попросту не могут поощрить или наказать работника без соответствующего одобрения вышестоящего руководства. Лишение или выплата премий – давно не является доступной возможностью наказать или поощрить работников – свободных средств для этого практически не выделяется.

Проблема недостаточной квалификации персонала в условиях розничной торговли находится на третьем месте по встречаемости в ответах экспертов (15%). Руководители утверждают, что существует проблема в соответствии выполняемой работы квалификации работников. Например, продавец - кассир зачастую не справляется с техническими особенностями кассовых аппаратов, прибегает к помощи более опытных работников. Товароведы зачастую незнакомы с современными стандартами контроля качества продукции и приемки товара.

И последним по частоте ответом руководителей на рассматриваемый вопрос является утверждение, что проблемы с персоналом особенно выражены в отношении дисциплины (10%). Руководители жалуются на опоздания работников (особенно на то, что никто их за это не наказывает), на преждевременный уход с рабочего места или разговоры друг с другом в рабочее время, что создает очереди и формирует недовольство покупателей.

3. Трудности в подборе и оценке персонала. Анкета для подачи информации при трудоустройстве носит формальный характер, взять ее, буквально, может каждый посетитель магазина. Кроме того, некоторые пункты анкеты составлены некорректно. Соответственно, возникают определенные трудности в системе подбора и оценки кандидатов:

- отсутствует первый личный контакт работодателя с кандидатом – отталкивает формалистичный подход к подбору персонала;
- возникает много потенциально непригодных для работы кандидатов;
- существует необходимость дать обратную связь каждому, кто заполнил анкету в целях сохранения имиджа компании;
- доступность трудоустройства может оттолкнуть тех, кто ищет хорошо оплачиваемую работу;
- в организации нет человека, который мог бы профессионально обрабатывать информацию из анкет;
- в качестве контактного телефона обозначен телефон Центра Подбора Персонала (8 - 800 - 555 - 17 - 50), что вызывает известное недоверие кандидатов – нет возможности

пообщаться с человеком, который находится непосредственно в интересующем филиале (в г. Гусь - Хрустальный) и который может пролить свет на некоторые нюансы трудоустройства на конкретную позицию;

- профессиональной оценки лично - деловых и профессиональных качеств кандидатов фактически не проводится, кандидата принимают лишь на основании беседы с руководителем;

- существует видимое несоответствие организованного процесса сбора данных по положениям ФЗ №152 «О персональных данных», так как не дается отдельное согласие на обработку персональных данных кандидата и приписка в анкете «Я даю свое согласие на обработку предоставленных данных» не символизирует данное согласие, так как кандидат не говорит ничего о персональных данных – на этом основании может быть подан иск в судебные инстанции, где суд встанет на сторону кандидата, а не работодателя.

Показанные изъяны говорят о несовершенстве системы подбора и оценки персонала в исследуемой организации.

4. Система мотивации. Корпоративный стандарт дискаунтера «Пятерочка», связанный с премированием работников по результатам их деятельности, несовершенен (см. рис. 1). Проведенный анализ корпоративного стандарта расчета и выплаты материального вознаграждения сотрудников магазина «Пятерочка» позволяет сделать замечания по неудобству показанного алгоритма:

- размер окладной части сотрудников не позволяет надеяться на существенную корректировку в пользу увеличения, премия составляет, в среднем, 10 - 15% от оклада работников;

- ограничение в размере «премии ПИК» (до 20% от оклада продавца - кассира) не позволяет заработать заслуженную премию тем сотрудникам, которые действительно столкнулись с большим количеством продаж на своей позиции, например, в праздничные дни;

- параметры «премии по показателям» носят скорее карательный характер, нежели мотивирующий – формируется мотивация избегания неудач у сотрудников;

- корректировка итоговой премии по потерям, в частности, по факту кражи не рациональна, так как продавец - кассир или товаровед не может физически уследить за всеми покупателями, особенно, в праздничные дни;

- корректировка итоговой премии по параметрам чистоты и порядка не регламентирована, остается непонятным, когда нужно оценить чистоту и порядок на рабочих местах сотрудников.



Рисунок 1 Корпоративный стандарт расчета размера материального вознаграждения для сотрудников магазина «Пятерочка»

4. Отсутствие корпоративного и профессионального обучения и повышения квалификации. В исследуемой организации ответственность за обучение сотрудников ложится на плечи руководителей всех уровней, что существенно усложняет учет потребностей в обучении, а, следовательно, и учет результатов обучения. Кроме того, как и в случае с подбором и оценкой персонала, в организации нет специализированного структурного подразделения, в компетенцию которого входит организация и сопровождения внутрифирменного и внешнего обучения по корпоративному и профессиональному направлениям.

5. Проблемы с транспортом для персонала. В г. Гусь - Хрустальный существует несколько отдаленных районов, и городской транспорт к моменту окончания рабочего дня в магазине «Пятерочка» (к 22:00) курсирует до этих районов очень редко, некоторые работники попросту иногда не успевают попасть на автобус и им приходится либо подвергать себя опасности и идти по ночному городу пешком, либо вызывать такси. Данный факт вызывает недовольство персонала, а также провоцирует нарушения трудовой дисциплины, в частности, некоторые работники самовольно покидают рабочее место раньше окончания рабочего дня.

6. Корпоративные мероприятия. Анализируя лучшие практики аналогичных с магазином «Пятерочка» дискаунтеров, мы заметили, что прямые конкуренты исследуемой организации проводят с персоналом регулярные корпоративные мероприятия, которые выражаются в совместном праздновании знаменательных дат и годовых праздников. В исследуемой организации корпоративные мероприятия проводятся очень редко, в основном, на Новый год. Данный праздник, традиционно, организуют сами работники, но участвует в нем не весь персонал. Кроме того, в магазине «Пятерочка» отсутствуют внутренние корпоративные традиции, нет соревновательных задач, как например, «Лучший работник месяца».

Таким образом, нам удалось выделить ключевые проблемы в кадровой политике филиала дискаунтера «Пятерочка» в г. Гусь - Хрустальном. На рисунке 2 показана комплексная проблемная ситуация в исследуемой организации.

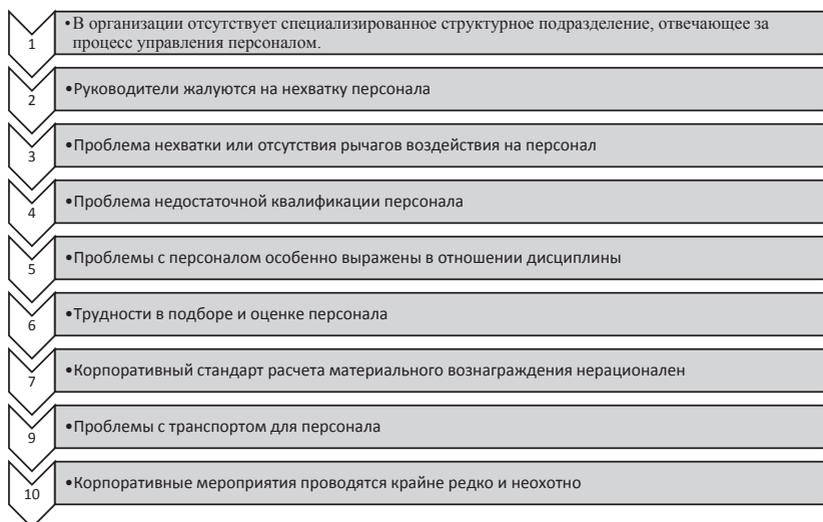


Рисунок 2 Комплексная проблемная ситуация в исследуемой организации

Список используемой литературы:

1. Джонсон, Дж., Шоулз, К., Уиттингтон, Р. Корпоративная стратегия. Теория и практика / Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон. Пер. А.А. Заякин. – М.: Вильямс, 2007. – 800 с. ISBN 978 - 5 - 8459 - 1159 - 9, 0 - 2736 - 8734 - 4

2. Внутренние документы ЗАО «Торговый дом «Перекресток», структурное подразделение Торговый зал / 3209 - Пятёрочка / Филиал «Центральный» Закрытого акционерного общества «Торговый дом «Перекресток».

© К.В. Сергеева, Д.П. Молякова, 2015

УДК 338

И. Н. Косорукова

студентка 1 курса факультета экономики и менеджмента
Муромский институт (филиал) Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

А. В. Мошина

студентка 1 курса факультета экономики и менеджмента
Муромский институт (филиал) Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Г. Муром, Российская Федерация

СТОИМОСТЬ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Современный туризм – эта важнейшая отрасль в мировой экономике. Индустрия отдыха даёт людям не только отдых, развлечение, но и возможность комфортабельного быстрого перемещения. В жизни большую популярность с каждым днём набирают путешествия, которые связаны, не только с потребительской сущностью человека, но и с профессиональной деятельностью, с поиском новых ощущений, а также со многими аспектами человеческой жизни. Но, как и во всех отраслях, в туризме имеются некоторые основные проблемы.

Во - первых, это правовое регулирование договорных отношений субъектов туризма. Он является важной составляющей экономики. Индустрия отдыха выполняет предпринимательскую деятельность, за счет поставки туристических услуг. Соответственно она, как и любая предпринимательская деятельность регулируется нормативно правовыми актами. Основное направление государственно правового воздействия возникает между туристическими организациями с одной стороны и потребителями, собственно туристами, с другой стороны.[1] Она заключается в поставке некачественных туристических услуг. Таким образом, туристы сталкиваются с неудобствами при въезде, выезде из страны, при заселении в отели, при проведении экскурсионных поездок и туров и многое другое.

А во - вторых, стоимость оказания туристских услуг. Закон стоимости - это важнейшая часть рынка. Поэтому именно она и занимает ведущую роль в туристической индустрии.

Закон стоимости предполагает, что каждая отдельная туристическая фирма будет индивидуально формировать стоимость каждого туристского продукта. Из - за этого тур операторы и тур агенты получают выгоду, повышая цену на туры, хотя предоставленные услуги не отличаются высшим качеством.

Таким образом, можно прийти к общему выводу, что главным стабилизатором индустрии туризма являются нормы гражданского права, поскольку ими определяется взаимосвязь товарно - денежного оборота в данном виде деятельности. А также налаживание гражданско - правовых взаимоотношений, субъектом которых выступают организации индустрии отдыха. У них наблюдается некая особенность, заключающаяся в том, что туризм является частью социальной сферы, создающей условия для отдыха, который способствует сохранению здоровья населения, формирует общеобразовательный и культурный уровень нации.[2]

Список использованной литературы:

1. Статья Алексея Сергеевича Кускова и Натальи Валерьевны Сирик «Оказание Туристских Услуг: Гражданско - Правовое Регулирование, © ЗАО «Юстицинформ», 2013.

2. Чорненькая Н.В. «Организация туристической индустрии: Учебное пособие».

© И.Н.Косорукова, А.В.Мошина, 2015

УДК 334.021

Г.Р.Мургазина студентка

Ю.В.Федяшова студентка

Казанский Федеральный Университет (Набережночелнинский филиал)

г. Набережные Челны, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ¹

Важнейшими характеристиками экономической безопасности является развитие и устойчивость национальной экономики, что отмечается большинством российских исследователей. Л.Абалкин выделяет в экономической безопасности, которая есть «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию», три важнейших элемента[1]: экономическая независимость; стабильность и устойчивость; способность к саморазвитию и прогрессу.

Устойчивость и безопасность - важнейшие характеристики экономики как единой системы. Как верно отмечает В. Сенчагов, экономическая безопасность представляет собой «такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие

¹ Статья выполнена под руководством к.э.н. Кошкиной И.А.

страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов». Экономическая безопасность территории (региона) – комплекс мер, направленных на устойчивое, постоянное развитие и совершенствование экономики территории (региона), обязательно предполагающий механизм противодействия внешним и внутренним угрозам [1].

В этом контексте социальная стабильность является не менее важной компонентой экономической безопасности территории, чем остальные ее составляющие. И развитие социальной сферы необходимо для формирования устойчивого состояния экономической безопасности.

Социальная сфера России нуждается в значительных финансовых ресурсах, введении прогрессивных способов управления, современных разработках оказания услуг и обслуживания. Бюджетные и внебюджетные средства, ресурсы целевого финансирования не дают возможность всецело удовлетворять эти потребности, вследствие этого становится необходимым прямое привлечение компетенций и инвестиций частного сектора. Для решения абсолютно всех данных задач используют государственно - частное партнерство (ГЧП).

В Российской практике механизмы ГЧП применяются довольно давно. Ещё в 2005 году был принят закон «О концессионных соглашениях». На начало 2014 года на всевозможных стадиях реализации находится 131 проект ГЧП. Из них 70 проектов – концессионные соглашения, 46 – соглашения на основе регионального законодательства, 15 – иные формы, в том числе контракты жизненного цикла. В России первые проекты с внедрением новой формы хозяйствования ГЧП были замечены в Татарстане, Ханты - Мансийском автономном округе, Санкт - Петербурге [2].

Государственно - частное партнерство – механизм долговременного взаимовыгодного взаимодействия власти и предпринимательских структур, заключающийся в инвестировании частных финансовых ресурсов в объекты государственной собственности и последующем совместном управлении ими.

Для всевозможных стран общей причиной создания ГЧП считается увеличение необходимости общества в услугах, однако присутствие минимальных государственных расходах. Отталкиваясь из опыта развитых стран выявлено, то что в таком случае ГЧП гарантирует действенное эффективное функционирование в тех отраслях, в которых неосуществима полная приватизация, по этой причине все без исключения контракты между государством и частным капиталом в этих отраслях обязаны заключаться на длительный срок и не подразумевать перехода прав собственности. Это принадлежит к отраслям производственной и общественной инфраструктуры, стабильность и прогнозируемость развития которых составляет основу экономической безопасности страны, а также к социальной сфере.

Предложение Правительства Российской Федерации о формировании ГЧП впервые была озвучена в 2004 г. и затрагивала в главную очередь транспортную отрасль. В настоящее время идея ГЧП стремительно рассматривается в последующих отраслях российской экономики: дорожное строительство, транспорт; телекоммуникации; машиностроение; авиакосмическая промышленность; добыча энергоресурсов, нефтяная и газовая промышленность, энергетика и другие отрасли.

В таблице 1 ниже показаны итоги проведенного исследования Центра развития ГЧП по оценке потенциала с целью привлечения частных инвестиций в проекты ГЧП на начало 2014 года [3].

Таблица 1 - Потенциал с целью привлечения частных инвестиций в проекты государственно - частного партнерства

Субъект Российской Федерации	Оценка потенциала, (%)
Санкт - Петербург	73,9
Республика Татарстан	70,6
Новосибирская область	65,5
Свердловская область	63,9
Нижегородская область	62,3
Воронежская область	60,4
Ленинградская область	55,0
Самарская область	54,3
Ярославская область	52,7
Москва	52,3
Краснодарский край	51,8
Ханты - Мансийский автономный округ	51,0
Липецкая область	49,7
Пермский край	49,4
Ростовская область	49,4
Республика Башкортостан	48,7
Кемеровская область	48,3
Вологодская область	47,2
Астраханская область	47,1
Рязанская область	46,2

Проложенные в 2014 г. изучения Центра развития государственно - частного партнерства, выявили, то что реализуется 131 ГЧП - проект в 60 субъектах Российской Федерации, из них 70 осуществляется в форме концессий, 46 в соответствии с региональным законодательством и 14 в формах близких к государственно - частному партнерству. Общая стоимость проектов составляет 1,044 трлн рублей, из них объем частных инвестиций в проекты ГЧП составляет 913,4 млрд рублей. В социальной сфере реализуется 56 ГЧП - проектов и в транспортной отрасли 30, энергетике, в коммунальном хозяйстве 22 и 23 соответственно. В социально - культурной сфере России реализуется около 60 % проектов государственно - частного партнерства [3].

Один из значимых качеств партнерства - добровольный порядок участия партнеров в общих проектах и акциях, обеспечивающий выполнение интересов каждого из них; недостаток любого административного, экономического и другого давления или принуждения с той или иной стороны.

ГЧП - проекты по отраслям на 2014 год

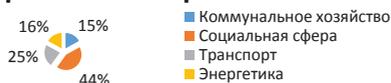


Рисунок 2 - Государственно - частное партнерство по отраслям

Правительство заинтересовано в увеличении объемов и повышении качества предоставляемых услуг населению инфраструктурными и социально ориентированными отраслями. Частный сектор старается неизменно приобретать и повышать доход. При этом стратегически мыслящий бизнес создает свои приоритеты в первую очередь не просто под размер прибылей, а в интересах стабильности извлечения прибыли от проектов. При этом обе стороны заинтересованы в удачном осуществлении проектов в целом [4].

Рассматривая развитие партнерства в зарубежных странах, особенно не терпится выделить то обстоятельство, что данные государства склонны к новейшим изменениям и формированию специальных экономических взаимоотношений, что представители и правительство стран имеет четкое направление деятельности с частным сектором, имеет достаточное и объемное количество проектов реализации стратегически важных объектов, в зависимости от уровня развития страны и ее экономического положения. Помимо этого особо развиты специализированные учреждения, несущие ответственность за осуществление определенной деятельности в масштабах страны. Все данные без исключения свидетельствует в пользу более успешного развития государственно - частных проектов и их существенное воздействие на экономику стран [5].

Возможности перехода на более высокий уровень развития рынка ГЧП зависят от внутренних и внешних экономических, институциональных и политических факторов. Особенно замечается развитие государственно - частного проектов в сфере транспортной инфраструктуры, жилищно - коммунального хозяйства, энергетики, а кроме того промышленности и строительства. Это подразумевает существенные перемены в отношении частных операторов, переход к возможности рационального сочетания свободной конкуренции с мерами госрегулирования и обеспечения интересов общества [5].

Проанализировав развитие партнерства в ряде зарубежных стран, и сопоставляя всё без исключения с российской аналогией, можно сделать вывод, то что формирование государственно - частного партнерства в России возможно и необходимо, так как страна находится на сложной стадии финансового формирования, а кроме того немаловажную роль играет и вероятность формирования экономического кризиса.

Устойчивость и безопасность это важные характеристики экономики. Экономика России нуждается в частном привлечении финансовых ресурсов. Для решения экономических и социальных проблем применяется государственно частное партнерство. ГЧП гарантирует действенное эффективное функционирование в тех отраслях, в которых неосуществима полная приватизация. Для безопасности все контакты между государством и частным капиталом в этих отраслях обязаны заключаться на длительный срок и не подразумевать перехода прав собственности. Это принадлежит к отраслям производственной и общественной инфраструктуры, стабильность и прогнозируемость развития которых составляет основу экономической безопасности страны, а также к социальной сфере.

Список использованной литературы:

1. Кошкина И.А. Совершенствование системы диагностики экономической безопасности машиностроительного предприятия: системно - синергетический подход: дисс. ... канд.

эконом. наук: 08.00.05 / Камская государственная инженерно - экономическая академия. - Набережные Челны, 2005 - 168 с.

2. ГЧП в дорожно - строительной отрасли: трудности роста URL:[http:// www.avtoban.ru / netcat_files / 26 / 83 / GChP_78_13_24.pdf](http://www.avtoban.ru/netcat_files/26/83/GChP_78_13_24.pdf) (последнее обращение 20.11.15)

3. Государственно - частное партнёрство в социально - культурной сфере: проблемы и перспективы URL:[http:// www.science - education.ru / 120 - 16878](http://www.science-education.ru/120-16878) (последнее обращение 20.11.15)

4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука РАН, 2005. - с.5.

5. Государственно - частное партнерство: мировой опыт и российская практика URL: [http:// www.bestreferat.ru / referat - 182356.html](http://www.bestreferat.ru/referat-182356.html) (последнее обращение 20.11.15)

© М.Г. Рустямовна, Ф.Ю. Вячеславовна, 2015

УДК 338.984

Г.Р.Мургазина студентка

Ю.В.Федяшова студентка

О.И.Юрасова к.э.н., доцент - научный руководитель

Казанский Федеральный Университет (Набережночелнинский филиал)

г. Набережные Челны, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бизнес - план это обобщенный анализ возможностей фирмы, которое дает точное представление о том, как менеджмент данной компании может использовать этот потенциал. Важной целью бизнес - плана является планирование деятельности фирмы, но существуют так же не менее важные цели, такие как социальные, статус предпринимательства и другие. Бизнес - план по объектам подразделяется по бизнес - линиям и по предприятиям. Он не разрабатывается владельцами фирмы, а составляется специалистами, учитывая интересы сторон. Внутрифирменное планирование является важной частью управления любого предприятия, как малых, так и крупных. Еще одной особенностью при составления бизнес - плана является его разработка для одноточечных и многоточечных предприятий. Каждая фирма должна планировать свою деятельность, иначе она сама станет объектом планирования. Бизнес - план является помощником предпринимателю при решении задач связанных с функционированием фирмы.

Бизнес - план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения [1].

Главная цель создания бизнес - плана это планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшее и дальнейшее время, учитывая потребности рынка, а так же возможности получения необходимых ресурсов. Наравне с основной целью, так же существуют и другие, не менее важные цели, а именно:

1) социальные, которые заключаются в минимизации дефицита товаров и услуг, проблемы с экологией, так же создание духовных и культурных ценностей, увеличение деловых и международных связей;

2) повышение статуса предпринимателя, т.е. развитие и укрепление экономического потенциала предпринимателя;

3) другие, специальные цели и задачи, такие как, развитие контактов, зарубежные поездки, участие в различных ассоциациях и другие.

В рыночной экономике разработаны бизнес - планы подразделяющиеся: по форме, содержанию, структуре и т. д. Наибольшие различия наблюдаются по объектам бизнес - плана: по бизнес - линиям, по предприятию в целом. Разрабатывают бизнес - планы фирмы, авторские коллективы, отдельные авторы. В особых случаях принимают участие консалтинговые фирмы и эксперты.

При разработке бизнес - плана учитываются интересы и условия заинтересованных сторон:

1) заказчик бизнес - плана – самостоятельное лицо, использующее свои средства или привлеченный капитал. Интересы: реализация проекта, получение дохода;

2) инвестор, интересы: возвращение средств, которые были вложены в создание бизнеса, а так же получение дивидендов;

3) потребитель - лицо являющееся пользователем произведенных товаров или услуг. Интересы: удовлетворение ожиданий качества товаров и услуг;

4) органы власти, определяют потребности и приоритеты развития бизнеса. Основная цель: удовлетворение общественных потребностей.

В бизнес - плане оценивается наиболее лучший ход развития ситуации в фирме и вне ее стен. План используется при разработке мероприятий по улучшению и развитию организационно - производственной структуры фирмы, для повышения уровня централизации управления, а так же такой стороны характера сотрудников фирмы, как ответственность.

Бизнес - план составляется в зависимости от особенностей предприятия. В случае уже существующего предприятия в план включаются отчетные данные за предшествующий год, с которыми сравниваются показатели планируемого года. На первом месте здесь стоят показатели, которые характеризуют инвестиционный проект. Затем рассматриваются обычные разделы бизнес - плана, связанные с инвестиционным проектом. Так осуществляют свою хозяйственную деятельность одноточечные организации.

Особенностью диверсифицированных организаций, является то что, они занимаются несколькими видами деятельности и это соответственным образом отражается в бизнес - плане. В таких организациях используемые виды деятельности осуществляются в специальных подразделениях – филиалах. Этот вариант осуществления хозяйственной деятельности относится к многоточечной.

Бизнес - план по объектам бизнеса подразделяется по:

- бизнес - линиям (по продукции, работе, услугам, техническим решениям);

- предприятию.

В свою очередь, как показано в схеме ниже, бизнес - план по предприятию создается либо по новому, либо по существующему предприятию. Соответственно действующее предприятие занимается развитием бизнеса всего предприятия, либо по производственным подразделениям или его финансовым оздоровлением.

Ядро бизнес - плана — концентрирование финансовых ресурсов для решения стратегических задач, т. е. он призван помочь предпринимателю решить следующие основные задачи, связанные с функционированием фирмы:

— определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

— оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;

— выявить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;

— проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

— просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес - плана [2].

Таким образом, бизнес - план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Особенностью бизнес - плана как стратегического документа является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей фирмы. Чтобы бизнес - план был принят, он должен быть обеспечен необходимыми финансовыми ресурсами. Это в значительной мере определяет характер проектов, которые изучаются при разработке бизнес - плана. Эти проекты должны быть не только инновационными, т. е. отличаться научно - технической новизной, но и достаточно полно проработанными, показывать, какие затраты необходимы на их реализацию и что это экономически даст (какой доход принесет). Степень инновационности и рискованности проекта определяет способы привлечения капитала. В то же время включение самого проекта в бизнес - план становится возможным лишь в том случае, если определены источники его финансирования.

Список использованной литературы:

1. Электронный ресурс: <http://www.distanz.ru/videoLecture/2922>
2. Бизнес - план: метод. мат - лы. 3 - е изд., доп. / Под ред. Н.А. Колесниковой, А.Д. Миронова. — М.: Финансы и статистика, 2001. С. 19.

© М.Г. Рустямовна, Ф.Ю. Вячеславовна, 2015

УДК 657

М. Ю. Мусьянова

Студентка 3 курса Института экономики
Поволжский государственный университет сервиса

Научный руководитель: В. С. Юрина

к. э. н., доцент
Поволжский государственный университет сервиса
г. Тольятти, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ПРИМЕНЕНИЕМ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ФОРМ

В данной статье рассмотрены автоматизированные формы бухгалтерского учета и их особенности. Приведены основные этапы компьютерных форм бухгалтерского учета. А так же рассмотрены основные программы для учета, анализа и аудита.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, анализ, аудит, компьютерные бухгалтерские программы, этапы развития компьютерных бухгалтерских программ, ИС: Бухгалтерия.

Автоматизированные формы могут быть различными, что зависит от изменений в процессах вследствие применения соответствующей техники. Компьютерные формы учета, например, реализуются с помощью программных алгоритмов, которые формируют как внешний вид регистров, так и последовательность учетных записей. Таким образом, особенность компьютерных форм бухгалтерского учета, а также анализа и аудита заключается в том, что они не существуют без конкретной компьютерной программы. Формы учета, которые предусматривают применение компьютеров, позволяют эффективно удовлетворить требованиям разделения учетного труда и оперативности и способствовать технологической модернизации России.[5, с.18]

В истории компьютерных форм учета выделяют три основных этапа:

1. Этап перфорационных машин. Впервые порядок организации бухгалтерского учета при комплексной его механизации был определен в условиях применения перфорационных вычислительных машин; эта форма была разработана для предприятий, которые использовали перфорационные машины, и предусматривала перенесение данных из каждого документа на машинный носитель - перфокарту.

2. Этап использования компьютеров третьего поколения и многотерминальных вычислительных систем. Появление электронно - вычислительных машин привело к созданию таблично - автоматизированной формы учета. При этой форме первичные данные могут кроме бумажных носителей сразу фиксироваться на машинных носителях, что позволяет автоматизировать сбор первичной информации. На машинных носителях сохраняется также текущая, нормативно - справочная и входная информация.

3. Этап персональных компьютеров и вычислительных сетей. Возможности вычислительной техники не только обеспечивают универсальный характер ее применения согласно общим методологическим подходам организации бухгалтерского учета, но и позволяют использовать программы, настроенные на конкретное предприятие с учетом предложений заказчика. Современная компьютерная форма бухгалтерского учета базируется на средствах вычислительной и коммуникационной техники.

В автоматизированной форме учета принципиальное значение приобретает программное обеспечение для автоматизации бухгалтерского учета. Порядок введения, способ и последовательность обработки учетных данных с помощью компьютеров, формирование сводных учетных показателей полностью зависят от программы, которая используется. Таким образом, технологический процесс автоматизированного учета определяется общими принципами программирования, и в связи с этим элементы формы учета находят конкретное воплощение в специализированных компьютерных программах, таких как: 1С: Бухгалтерия, «АУБИ», СуперМенеджер. [2]

Программа 1С: Бухгалтерия является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета по различным разделам. Аналитический учет ведется по объектам аналитического учета в натуральном и стоимостном выражениях. Программа предоставляет возможность ручного и автоматического ввода проводок. Все проводки заносятся в журнал операций. При просмотре проводок в журнале операций их можно ограничить произвольным временным интервалом, группировать и искать по различным параметрам проводок. «АУБИ» - это зарегистрированное название интегрированной программной системы «Автоматизация Бухгалтерского Учета» малых, средних и больших предприятий. «АУБИ» может быть с

успехом использована для автоматизации бухгалтерского учета предприятий различного рода деятельности. Программный комплекс представляет одинаковый интерес, как для торговых структур, так и для производственных предприятий. Гибкая система программы позволяет настраивать «АУБИ» на нужды конкретного пользователя. При этом бухгалтер каждого предприятия, исходя из своих собственных потребностей, имеет возможность сформировать план счетов; информационные справочники, содержащие названия предприятий - партнеров и их банковские реквизиты; список материально ответственных лиц. СуперМенеджер - это многовалютная система, предназначенная для автоматизации бухгалтерского учета на предприятиях сложной структуры различных форм собственности. Работа в различных компьютерных сетях и на компьютерах IBM и Macintosh.

Основным классификационным признаком бухгалтерских программ остается их ориентация на размер предприятия и состав выполняемых ими функций. Накопленный опыт составления и применения программ автоматизации бухгалтерского учета позволяет выделить и их группы:

Пакеты «Мини - бухгалтерия» и «Интегрированная бухгалтерская система». К этой группе относятся программы бухгалтерского учета и подготовки отчетных документов, предназначенные для предприятий малого бизнеса. Система работает локально на одном компьютере или в сетевом варианте на нескольких компьютерах. Она предназначена для бухгалтерий численностью 2 - 5 человек.

Пакеты «Комплексная система бухгалтерского учета» и «Корпоративные системы». Бухгалтерский комплекс рассчитан на средние и крупные предприятия, где организация бухгалтерского учета осуществляется комплексом взаимосвязанных рабочих мест. Предназначены для автоматизации функций управления предприятием. Иногда такие системы называют «Корпоративными системами управления финансами и бизнесом». Система состоит из сложных компонентов, включающих в себя функционально полную подсистему бухгалтерского учета, а также подсистемы управления, планирования, элементы анализа и принятия решений. Корпоративные системы ориентированы, прежде всего, на управленцев - менеджеров и предусматривают организацию сложной многоуровневой локальной вычислительной сети предприятия.

Аудиторы в своей деятельности достаточно активно используют программные продукты общего назначения, такие как электронные таблицы, текстовые редакторы, иногда системы управления базами данных. В то же время на рынке программных продуктов существуют специализированные программы, ориентированные на комплексное решение задач, связанных с аудиторской проверкой практически на всех ее этапах. Каждая из таких программ обеспечивает некоторую методику проведения аудита, систематизирующую выполнение аудиторских процедур, автоматизацию ряда сложных и трудоемких операций, в том числе и за счет анализа данных, содержащихся в информационных базах бухгалтерского учета клиентов. [3]

Основными программами аудиторской деятельности являются: «IT Audit: Аудитор» («Мастер - Софт»), «ЭкспрессАудит: ПРОФ» (Консалтинговая группа «ТЕРМИКА»), AuditXP «Комплекс Аудит» («Гольдберг - Софт»).

На рынке программного обеспечения широко представлены продукты, предназначенные и для автоматизированного анализа финансово - хозяйственной деятельности. Финансовое состояние предприятия описывается с помощью показателей и коэффициентов, а также в

виде графиков и диаграмм. Автоматизированные системы представляют информацию о структуре баланса, величинах показателей ликвидности, финансовой устойчивости, прибыльности, оборачиваемости, рентабельности, движении денежных средств.

В настоящее время существует обширный рынок программных продуктов финансового анализа, позволяющих оценить и проанализировать финансовое состояние хозяйствующего субъекта по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Наибольшее развитие и применение получили программные продукты фирм: "ИНЭК", "Интеллект - Сервис", "Аль - Инвест", "Про - Инвест ИТ".

Таким образом, для правильного выбора и оптимального применения программного продукта, автоматизирующего бухгалтерский учет, анализ и аудит необходимо учитывать размер предприятия, сферу деятельности, а также его специфику работы.

Список использованной литературы:

1. Российская Федерация. Законы. «О бухгалтерском учете» [Текст]: федеральный закон № 129 - ФЗ: принят ГД ФС 21 ноября 1996 года;
2. Брага В. В., Компьютерные технологии в бухгалтерском учете на базе автоматизированных систем [Текст] // Брага В. В., Левкин А. А., Практикум. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2012;
3. Вартанян А. Б. Информационные технологии, как инструмент современной бухгалтерии, № 5 [Текст]: Бухгалтерский учет, 2011, с. 11 - 16;
4. Умнова Э. А., Система автоматизированной обработки учетной информации [Текст] // Умнова Э. А., Шаниров М. А., М.: Финансы и статистика, 2012, 24 с.;
5. Юрина В.С., Социально - экономическое развитие и технологическая модернизация России [Текст] // Юрина В.С., Доронкин В.Г., Кудинова Г.Э., Кудинова Н.А, Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 17 - 19.

© Мусьянова М. Ю., 2015

УДК 657

Мусьянова М. Ю.

Институт экономики, 3 курс
Поволжский государственный университет сервиса

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Согласно Приказа Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9 / 99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Доходы экономического субъекта классифицируются на доходы от обычных

видов деятельности, выраженные в форме выручки от продажи продукции и товаров, поступлений, связанных с выполнением работ и оказанием услуг, и прочие доходы (поступления от предоставления за плату во временное пользование активов организации, участие в уставных капиталах других организаций, совместной деятельности, проценты за предоставление в пользование денежных средств организации и проценты за использование банком денежных средств со счетов организации и другие доходы).

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой руководство по воплощению на практике экономической теории учета, имеющей в основе положения англо - американской школы бухгалтерии. В данных стандартах также раскрываются понятие доходов организации, которые обеспечивают понимание информации о финансовом положении фирмы, содержащейся в отчетности, которая составлена по международным стандартам.

В МСФО доходы и расходы рассматриваются как элементы, непосредственно связанные с финансовым результатом деятельности организации. Для регламентирования учета и порядка отражения доходов используются Концептуальные основы МСФО и международный стандарт МСФО 18 (IAS 18) «Выручка» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н, в ред. от 02.04.2013). МСФО 18 действует до 01.01.2017 года, в связи с принятием МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 21.01.2015г. №9н). МСФО (IFRS) 15 вступает в силу: для добровольного применения организациями - со дня его официального опубликования; для обязательного применения организациями с 1 января 2017 года.

В настоящее время основной целью введения МСФО в российскую практику учета является совершенствование национальных правил бухгалтерского учета по формированию финансовых результатов. С целью повышения качества и полезности информации, формируемой в бухгалтерском учете для целей корпоративного управления необходимо регулярно и открыто информировать собственников о достижениях и результатах финансово - хозяйственной деятельности организации [5].

Типовой план счетов и Инструкции по его применению (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению") способствует усовершенствованию методики отражения на счетах бухгалтерского учета финансовых результатов, обеспечение раздельного учета доходов и расходов организации, что в целом приблизило отечественную модель формирования прибыли к международной практике. Вместе с тем, процесс совершенствования методики учета финансовых результатов не может ограничиваться лишь видоизменением системы записи на счетах бухгалтерского учета. Одним из актуальных направлений совершенствования учетных процедур отражения доходов экономического субъекта является автоматизация бухгалтерского учета. В настоящее время отсутствует четкое определение автоматизированной формы бухгалтерского учета, базирующейся на определении используемых данных и процедур их обработки. Необходимо также отметить, что отсутствует механизм сертификации компьютерных бухгалтерских программ.

Для совершенствования учета доходов и определения автоматизированной формы бухгалтерского учета необходимо следующее:

- определить план счетов по учету доходов, расходов и прибыли организации в виде списка с указанием их групп с детализацией до субсчетов. Для этого используется картотека определения счетов синтетического учета;

- определить картотеку определения типовых операций как основу бухгалтерской разности хозяйственных операций по учету доходов, расходов и прибыли.

При этом необходимо:

- ✓ выделение элементарных (простых) и сложных хозяйственных операций, и указание документов, для которых эта операция определена;

- ✓ определить формат картотек первичных документов;

- ✓ определить формат Регистрационного журнала (наименование регистра; наименование экономического субъекта, составившего регистр; дата начала и окончания ведения регистра и (или) период, за который составлен регистр; хронологическая и (или) систематическая группировка объектов бухгалтерского учета; величина денежного измерения объектов бухгалтерского учета с указанием единицы измерения; наименования должностей лиц, ответственных за ведение регистра; подписи лиц, ответственных за ведение регистра, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц) и Книги счетов (номер операции, дата операции и т.п.);

- ✓ определить вид и порядок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности на базе Книги счетов с учетом специфики компьютерной обработки.

Совершенствование учета доходов в условиях автоматизации зависит от выбранной компьютерной бухгалтерской программы. Так, программа 1С: Бухгалтерия является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета по различным разделам. Аналитический учет ведется по объектам аналитического учета в натуральном и стоимостном выражениях. Программа предоставляет возможность ручного и автоматического ввода проводок. Все проводки заносятся в журнал операций. При просмотре проводок в журнале операций их можно ограничить произвольным временным интервалом, группировать и искать по различным параметрам проводок.

Список используемой литературы:

1. Российская Федерация. Приказ. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9 / 99 [Текст]: № 32н: принят Министерством Финансов РФ 6 мая 1999 г.;

2. Российская Федерация. Приказ. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу [Текст]: № 180: одобрена Министерством Финансов РФ 1 июля 2004 г.;

3. Вахрушина М. А., Международные стандарты финансовой отчетности. [Текст]: М. А. Вахрушина, Л. А. Мельникова – М: «Омега - Л», 2014 г.;

4. Сапожникова Н. Г. Бухгалтерский учет [Текст]: электрон. учеб. / Н.Г. Сапожникова – М: КноРУС, 2010 г.;

5. Парамонова Л.А. Основные направления повышения качества и полезности информации, формируемой в системе бухгалтерского учета для целей корпоративного управления [Текст] / Л.А. Парамонова // Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. № 1 - 2. С.117 - 121.

© Мусьянова М. Ю., 2015

НАЦПРОЕКТ «ЗДОРОВЬЕ» В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ФИНАНСИРОВАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ

На современном этапе в российской экономике ставятся масштабные общенациональные задачи социально - экономического плана, для решения которых требуются качественные преобразования и высокая эффективность деятельности государства в различных областях экономики. С недавнего времени в России применяется новый вид государственного финансового контроля – аудит эффективности использования государственных средств. Аудит эффективности использования государственных средств в широком смысле проводится государственными контрольными органами как система мероприятий по проверке органов государственной власти, направленных на определение экономности и результативности управленческой деятельности, воздействия этой деятельности на различные социально - экономические отношения, а также направленных на выработку рекомендаций для дальнейшего повышения эффективности деятельности этих органов [2].

Особый интерес представляют собой национальные проекты, которые сконцентрировали государственные ресурсы на важнейших направлениях социальной сферы – здравоохранении, жилищной политике, образовании и сельском хозяйстве. Нацпроекты стали в своем роде полигоном, где начали применяться современные программно - целевые методы бюджетного финансирования, отработки технологий эффективного использования государственных средств на приоритетных направлениях. Сегодня программно - целевое бюджетное планирование реализуется главным образом в форме федеральных целевых программ, а также Федеральной адресной инвестиционной программы.

Для качественного аудита эффективности использования государственных средств требуется, во - первых, чтобы средства межбюджетных трансфертов, которые передаются регионам в рамках национальных проектов, имели целевое назначение в рамках функциональной классификации бюджетов (федерального и региональных), во - вторых, в документах о предоставлении и распределении межбюджетных трансфертов должны быть определены цели и результаты (как конечные, так и поэтапные), а также нормативы затрат на достижение конкретных целей и результатов [2].

По мнению специалистов, приоритетный национальный проект «Здоровье» является наиболее успешным из всех нацпроектов, реализуемых в Российской Федерации. Средства из федерального бюджета, а также из регионального и муниципального бюджетов, которые вкладываются в здравоохранение, стали давать отдачу. Приоритетный национальный проект «Здоровье» представляет собой программу по повышению качества оказываемой медицинской помощи. Стартовал этот проект еще в 2006 году и продолжает реализовываться и по сей день. Основными целями данного проекта является улучшение

ситуации в системе здравоохранения и создание условий для ее последующей модернизации [1].

Успешно проект реализуется и на территории Астраханской области. Приоритетный национальный проект работает по четырем направлениям (развитие первичной медико - санитарной помощи и совершенствование профилактики заболеваний, повышение доступности и качества специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи, совершенствование медицинской помощи матерям и детям, формирование здорового образа жизни) и финансируется как из федерального бюджета, так и из консолидированного бюджета Астраханской области. Объемы финансирования по направлениям представлены в таблице.

Таблица

Финансирование реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» по направлениям из федерального бюджета и консолидированного бюджета Астраханской области в 2013 - 2014 гг. и первом полугодии 2015 года (в тыс. рублей)²

Направление	2013		2014		2015 ³	
	Фед.	Конс ⁴ .	Фед.	Конс.	Фед.	Конс.
Развитие первичной медико - санитарной помощи и совершенствование профилактики заболеваний	97870,29 8	28146,00 0	136162,8 87	42357,65 5	33187,43 9	22830,60 0
Повышение доступности и качества специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи	64657,00 0	116664,9 00	23336,30 0	140000,0 00	24014,30 0	95639,60 0
Совершенствование медицинской помощи матерям и детям	186620,5 40	130357,2 00	168913,8 00	119415,2 10	69146,00 0	91981,50 0
Формирование здорового образа жизни	-	1058,000	-	-	-	-

² Таблица составлена автором по официальным данным министерства здравоохранения Астраханской области

³ Данные по итогам первого полугодия 2015 года

⁴ Консолидированный бюджет Астраханской области

За время реализации нацпроекта «Здоровье» в Астраханской области были созданы Центры здоровья, которые функционируют и по сей день. В первом полугодии 2015 года в этих Центрах прошли комплексное обследование и получили индивидуальные консультации по здоровому образу жизни более 15000 человек (в т.ч. 5168 детей). Этот показатель на 35% выше показателя аналогичного периода прошлого года.

На данный момент продолжают свою работу и школы здоровья, которых насчитывается в Астраханском регионе 95. В рамках проекта был составлен «Национальный календарь профилактических прививок», согласно которому реализуется дополнительная иммунизация, благодаря которой было достигнуто снижение инфекционной заболеваемости, в т.ч. была снижена заболеваемость краснухой по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 12 раз (1,0 на 100000 человек), а также исключить случаи врожденной инфекции краснухи и корью в 35 раз [1].

Всего за I полугодие текущего года уже обследованы 90,8 тысяч российских и иностранных граждан, что составило 33,4% от годового плана обследования.

Одним из направлений реализации национального проекта является развитие высокотехнологичной медицинской помощи (ВМП). Таким образом, в течение первого полугодия этого года на ВМП было направлено около 4000 человек населения Астраханской области, и данный показатель на 15,2% превысил уровень прошлого года. За счет всех источников финансирования более 2000 жителей получили ВМП, из них детей – 282. Почти в 2 раза превысил аналогичный период 2014 года объем ВМП, оказываемой за счет средств обязательного медицинского страхования (ОМС) [1].

С развитием программы «Родовой сертификат» удалось дооснастить учреждения детства и родовспоможения необходимым оборудованием, а также увеличить заработную плату персонала. Общая сумма средств, которые были перечислены по программе родовых сертификатов в медицинские учреждения Астраханской области, составила около 70 млн руб [1].

С позапрошлого года в Астраханском регионе начала осуществляться комплексная пренатальная диагностика. В рамках данного направления с внедрением наиболее информативных методик удалось своевременно предупредить рождение детей с аномалиями развития, поскольку пренатальную диагностику сместили на первый триместр. Такое обследование прошли более 5 тысяч женщин в течение 6 месяцев этого года [1].

Немаловажными показателями эффективности реализации нацпроекта являются рождаемость и смертность. По оперативным данным за I полугодие 2015 года показатель рождаемости в перерасчете на год снизился на 4,2% (с 14,4 до 13,8 на 1000 человек), однако текущий показатель превышает показатель по Южному федеральному округу (14 пп против 12,1 пп) и на 7,8% - по РФ (12,8). Министерство здравоохранения Астраханской области утверждает, что в последние годы большое влияние на уровень смертности оказывает старение населения и увеличение в структуре населения количества лиц пожилого возраста на 2,7% [1]. Несмотря на незначительное снижение уровня рождаемости и стабильный показатель смертности на территории Астраханской области естественный прирост населения держится на положительной отметке в 466 человек.

Таким образом, можно смело сказать, что стартовавший почти 10 лет назад проект действительно дает отдачу. Результаты реализации данного проекта демонстрируют, что год от года мероприятия, проводимые в рамках национального проекта, приближают его к

поставленным целям. Остается надеяться, что существующий экономический кризис не отразится в значительной мере на финансировании проекта «Здоровье» и все цели в ближайшее время будут достигнуты.

Список литературы:

1. [http:// minzdravao.ru /](http://minzdravao.ru/) - официальный сайт министерства здравоохранения Астраханской области

2. Аудит эффективности использования бюджетных средств в интересах стратегии социально - экономического развития РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http:// www.vkaznu.ru / index.php?showtopic=971](http://www.vkaznu.ru/index.php?showtopic=971), свободный. – Заглавие с экрана, яз. рус.

© М.О. Нанушева, 2015

УДК 33

Н.В. Никитина, И.Э. Опарина

МИ (филиал) ВлГУ имени А.Г. И Н.Г. Столетовых
г.Муром

ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ

В 21 веке туризм является стабильно развивающейся отраслью, оказывающий влияние на ключевые сферы экономики, например, транспорт, торговлю, услуги гостиниц и ресторанов, а также на социально - экономическое развитие многих стран мира.

По существующим данным к весне 2015 г. число туроператоров, работающих в сфере выездного туризма, уменьшилось в следствие резкого валютного роста, часть из них переориентировалась на внутренний туризм, что способствовало его росту на 19%. Однако есть вероятность, что скоро интерес к отпуску в России может упасть - цены и качество не совпадают с потребностями туристов. Так же можно отметить такие проблемы, как:

- Отсутствие реальной государственной поддержки

Хотя и существуют различные законы о туризме, власти не делают упор на развитие этой отрасли. Туристский интерес к российским маршрутам упал, так как государство игнорирует их потребности и не занимается инфраструктурой.

- Плохие дороги

Недостаточное количество средств, выделяемых государством, для улучшения дорог. Это ведет к тому, что туристы не всегда могут добраться до нужного места и посмотреть интереснейшие туристические объекты.

- Дорогие и плохие гостиницы

В большинстве случаев, гостиницы не соответствуют европейским стандартам или, как минимум, описанию, предоставленному в буклете или на сайте. В связи с этим туристы отдают предпочтение выездному туризму.

- Недостаточное развитие различных видов туризма

Некоторые виды туризма, например, эко - и фототуризм не достаточно развиты, в связи с этим туроператоры не занимаются организацией таких туров, поэтому путешественникам

приходится самим прокладывать маршрут, решать проблемы с питанием и ночлегом. А популярнейшие во всем мире агро - и гастрономический туризм в России только - только начинают развиваться.

И это далеко не все проблемы, существующие на данный момент. Нужно отметить, что внутренний туризм оказывает большое влияние на экономику России. Поэтому государству следует более качественно развивать эту отрасль, обращая внимание на все недочеты.

© Н.В. Никитина, И.Э. Опарина, 2015

УДК 338

А. В. Бабикова

К. э. н., доцент

Южный федеральный университет

Г. Таганрог,

Российская федерация

Л.Р. Николаенко

магистрант

Южный федеральный университет

Г. Таганрог,

Российская федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ

В современных условиях вопросы производственно - технологического развития промышленности приобретают особую актуальность. Это тем более очевидно для промышленности регионов по причине тесной взаимосвязи уровня социально - экономического развития региона и характером промышленного производства предприятий, осуществляющих деятельность на данной территории. Юг России имеет условия для устойчивого, комплексного, сбалансированного развития отраслей промышленности, что обусловлено наличием диверсифицированной топливно - энергетической базы; размещением производства электроэнергии; предприятия производящие продукцию черных и цветных металлов, машиностроения, предприятия относящиеся к химической промышленности

Первоочередными задачами в рамках совершенствовании инвестиционной деятельности региона является формирование инновационных кластеров, развитие транспортной инфраструктуры, развитие научного и кадрового потенциала посредством формирования соответствующих элементов инфраструктуры. Следует сказать, что поставлены достаточно серьезные задачи, требующие определенного количества денежных ресурсов, которые можно привлекать за счет инвестиций. Для того чтобы оценить состоятельность данной стратегии необходимо проанализировать текущее положение региона как в инвестиционном плане, так и в плане развития промышленного сектора.



Рисунок 1 Инвестиции в основной капитал

Наибольшее количество инвестиций в регион поступает в отрасли транспорт и связь, обрабатывающие производства. Что касается инвестиций в основной капитал, то среди федеральных округов Южный федеральный округ занимает 6 место по данному показателю, что инициирует поиск путей улучшения привлекательности региона (рис.1). [1] Пытаясь улучшить инвестиционную привлекательность региона, необходимо предусмотреть с помощью каких источников планируется привлечение дополнительных средств в региональную экономику. Структура инвестиций представлена на рис.2. [3]

Оценивая инвестиционный потенциал региона, необходимо представить рейтинг его инвестиционной привлекательности среди субъектов Российской Федерации. Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. [1] Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе.



Рисунок 2 Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

Суммарный потенциал состоит из 9 частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно - ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный риск – из 6 частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального.

В целом по ЮФО можно сказать, что мероприятия по улучшению инвестиционного климата и повышению привлекательности региона для инвесторов будут весьма актуальны и необходимы. На основе представленного анализа инвестиционного положения ЮФО можно предложить меры по улучшению инвестиционного климата в регионе в направлениях: совершенствование правовых основ организации инновационной и инвестиционной деятельности, стимулирование производства высокотехнологичной продукции, предоставление инновационно - активным предприятия льгот по уплате налогов, государственные гарантии для инвесторов, обеспечение доступности для всех инвесторов информации, которая необходима для осуществления инвестиционной деятельности что который позволит увеличить вложения капитала как со стороны отечественных, так и со стороны зарубежных инвесторов.

Список используемой литературы:

1. Бюллетень «Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации - 2014 г.» с.30 - 32
2. Гарнов А.П. Инвестиционная привлекательность промышленности в регионах. // Вестник Алтайской науки, № 3 - 2, 2012. С.22 - 27.
3. Статистический бюллетень «Социально - экономическое положение федеральных округов» 2014 год. С.41

© А.В. Бабикова, Л.Р. Николаенко 2015

УДК 657.632.2

Е. А. Никонорова

студентка 4 курса финансового факультета РЭУ им. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

Научный руководитель: Е.И. Ефремова

к.э.н., доцент Кафедры анализа хозяйственной деятельности РЭУ им. Плеханова.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ АУДИТОРСКОГО РИСКА

Одна из главных задач аудитора представлена получением достаточных доказательств специально для выражения мнения о том, что бухгалтерская отчетность, лежащая в основе аудиторского заключения, составлена в соответствии с общепринятой практикой и принципами и не содержит каких - либо немаловажных недостатков или неточностей.

Принимая во внимание тот факт, что аудитор не подтверждает каждую заключенную клиентом сделку, он может только выразить мнение с некоторым уровнем уверенности в ее

правомерности. Всегда есть некоторый риск, так же как существует вероятность того, что какая - либо немаловажная неточность не была обнаружена.

Аудиторский риск является риском, который заключается в том, что аудитор выразит несоответствующее мнение в случаях, когда в финансовой отчетности содержатся немаловажные искажения.

Он также означает вероятность того, что бухгалтерская отчетность экономического субъекта может содержать невыявленные немаловажные ошибки или искажения после подтверждения ее достоверности, или признать, что она содержит немаловажные искажения, когда на самом деле подобных в бухгалтерской отчетности нет. Таким образом, аудиторский риск включает в себя три компонента: неотъемлемый риск – вероятность подверженности существенным ошибкам отчетности, риск контроля – риск, что средства контроля, используемые руководством организации не смогут предотвратить факторы, которые оказывают влияние на отчетность, и риск необнаружения, то есть вероятность, что аудитор не сможет выявить все важные аспекты, влияющие на предмет аудита. [8, с. 27 - 29].

Очень важно обратиться к факторам, влияющим на тот или иной вид риска. К примеру, на неотъемлемый риск могут оказывать влияние как честность, опытность и знания руководства, так и какое - либо давление на него (возникновение определенных обстоятельств, приводящее к тому, что руководство стремится исказить финансовую отчетность). Однако следует четко понимать, что аудитор может повлиять только на риск необнаружения.

Аудиторский риск является критерием качества работы аудиторов, в основе его оценки лежит их профессиональное мнение. Аудитору следует применить свое профессиональное суждение, для оценки аудиторского риска и разработать аудиторские процедуры, которые необходимы, чтобы снизить этот риск до приемлемо низкого уровня.

Существует прямая модель оценки аудиторского риска. Она исходит из суждений аудитора. К примеру, аудитор считает, что неотъемлемый риск составит 70 %, риск контроля — 50 %, а риск необнаружения — 10 %, то прямой аудиторский риск составит: $0,7 \times 0,5 \times 0,1 = 0,035$, то есть в данном случае аудиторский риск составит 3,5 %. [1, с.186].

Но следует понимать, что коммерческая деятельность организации является сопряженной и с разными деловыми рисками. Ответственность за обнаружение подобных рисков, а также за противодействие им несет руководство организации.

Некоторые из подобных рисков могут оказывать существенное влияние на данные финансовой отчетности, и аудитор в ходе проверки будет иметь дело именно с ними как с причиной рисков возникновения искажений финансовой отчетности проверяемой организации. МСА 315 «Установление и оценка рисков возникновения немаловажных искажений через понимание деятельности экономического субъекта и его окружения» позволяет установить определенные процедуры, которые касаются действий аудитора в отношении подобных рисков. [9, с. 6 - 9]. Оценка деловых рисков возможна только при понимании бизнеса клиента, которое складывается на основе знания: деятельности клиента, внешней среды, то есть где эта деятельность совершается, системы внутреннего контроля, установленная клиентом, а также оценки риска немаловажных искажений финансовой отчетности клиента, проводимой на основе знаний вышеперечисленных вопросов.

Требования к рассмотрению аудитором этих аспектов предоставляются в МСА 315. О важности оценки риска как базы именно для будущего проведения аудиторских процедур говорится в МСА 200. [8, с.25 - 33]. Аудитор обязан достичь понимания данных аспектов в первую очередь именно для того, чтобы оценить риск немаловажных искажений финансовой отчетности, которые вызваны ошибками или недобросовестными действиями, и определить дальнейшие аудиторские процедуры.

МСА 315 излагает требования к этапам понимания деятельности клиента, представленным: процедурой оценки риска и источников информации о деятельности клиента, пониманием деятельности предприятия и ее составных элементов, оценкой риска немаловажных искажений финансовой отчетности, сообщением информации представителям собственников предприятия и его руководству, документированием выполняемых процедур и принимаемых решений. [2].

Аудитор обязан проводить оценку того, насколько достигнутое понимание деятельности клиента, его окружающей системы и среды внутреннего контроля удовлетворяет целям оценки риска и определения дальнейших аудиторских процедур. Уровень знаний, которые необходимы аудитору при проведении проверки, чаще всего ниже уровня знаний руководства субъекта, именно поэтому аудитор не обязан стремиться обладать абсолютно всей информацией, которая доступна администрации клиента.

До заключения договоренности по предварительным сведениям об отрасли, структуре собственности, руководстве и деятельности субъекта определяется возможность обеспечения адекватного уровня знаний о бизнесе именно для проведения аудита.

Процедуры оценки риска именно для достижения понимания деятельности клиента состоят из: запросов руководству проверяемой организации и другому персоналу, аналитических процедур, инспектирования и наблюдения.

Запросы. Это в первую очередь, опрос контролирующего и производственного персонала, других работников с различными полномочиями, а не только тех лиц, что отвечают за подготовку финансовой отчетности, может использоваться, чтобы получить дополнительную информацию при оценке риска немаловажного искажения отчетности.

Применение аналитических процедур на стадии оценки риска осуществляется, чтобы выявить необычные отклонения и тенденции от обычных значений коэффициентов, которые характеризуют финансовое состояние и результаты деятельности клиента. Такие расхождения могут свидетельствовать о наличии немаловажных искажений в финансовой отчетности. Таким образом, результаты аналитических процедур рассматриваются аудитором во взаимосвязи с другими доказательствами, свидетельствующими о наличии или отсутствии немаловажных искажений.

Инспектирование и наблюдение призвано подтверждать результаты ранее осуществленных запросов персоналу и также снабдить аудитора информацией о предприятии и его деятельности.

В дополнение аудитором проводятся процедуры, что помогут достичь понимания деятельности клиента и оценить риск немаловажных искажений. К примеру, аудитор может рассмотреть запросы, осуществленные внешним юридическим консультантом клиента, или экспертные оценки, которые были применены предприятием. Обзор информации, которая была собрана из внешних источников, подобных банкам, аналитическим или рейтинговым агентствам, экономическим журналам, постоянным

финансовым публикациям, тоже может быть полезен именно для понимания деятельности клиента.

При повторных проверках собранная ранее информация оценивается и обновляется с точки зрения ее актуальности именно для текущего аудита, выявляются преобразования, произошедшие после последней проверки, и их влияние на риски немаловажных искажений.

Аудитором рассматривается другая информация, которая была получена в ходе выполнения разных заданий у клиента, к примеру, при проведении обзора промежуточной финансовой отчетности, если эта информация представляет интерес именно для понимания деятельности клиента.

Аудитор обязан следить за обеспечением аудиторской группы достаточными знаниями о наличии риска немаловажных искажений информации, содержащейся в финансовой отчетности; именно для данного устраиваются специализированные обсуждения. Цель обсуждений заключается в доведении до сведения членов аудиторской группы информации и обмен о его рисках, которые были вызваны ошибками и недобросовестными действиями персонала клиента, и достижение понимания того, каким образом результаты процедур, выполняемых членами группы, могут повлиять на ход аудиторской проверки.

Одним из наиболее логичных способов снижения аудиторского риска за счет уменьшения такой компоненты как риск необнаружения. Рассматривая проблему с разных точек зрения, усложняя аудиторские процедуры, используя большие объемы отобранной совокупности при использовании выборочного метода, обладая пониманием деятельности клиента с разных аспектов, аудитор снижает риск необнаружения.

Список литературы:

1. Ерофеева В.А. Пискунов В. А. Аудит: учебное пособие. – М.: Издательство Юрайт; высшее образование. – 2010.
2. Ефремова Е. И. Внутренний контроль налогообложения в лизинговой организации. // Ефремова Е. И. / журнал «Лизинг технологии бизнеса». – 2014. – №10
3. Ефремова Е. И. Казакова Н.А. Федченко Е.А. Контроль и ревизия: учебное пособие. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – 2015.
4. Ефремова Е. И. Казакова Н.А. Концепция внутреннего контроля эффективности бизнеса и бизнес - процессов: монография. – М.: ИНФРА - М. – 2015
5. Ефремова Е. И. Мошенничество в организации – методы борьбы. // Ефремова Е. И. / журнал «Лизинг технологии бизнеса». – 2014. – №9.
6. Ефремова Е. И. Организация внутреннего контроля в производственной и торговой деятельности. // Ефремова Е. И. / вестник РЭУ им Плеханова. – 2014. – №9
7. Ефремова Е. И. Ревизия реализации продукции и финансовых результатов // Ефремова Е. И. / журнал «Лизинг технологии бизнеса». – 2014. – №11
8. Международный стандарт аудита 200. «Общие цели независимого аудитора и проведения аудита в соответствии с МСА». Официальный сайт СРО «Российская коллегия аудиторов» – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rkanp.ru/sites/default/files/storage/2012_iaasb_handbook_isa_200_0.pdf (дата обращения 21.09.15)
9. Международный стандарт аудита 315. «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации».

УДК 631.15

А. Н.Никулина, А. С. Борисевич
студентки 3 курса факультета Бизнеса
ФГБОУ ВПО «Российский Экономический
Университет имени Г. В. Плеханова» (МЭСИ)
Научный руководитель: **С. П.Колчин**
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Российский Экономический
Университет имени Г. В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Сельское хозяйство является одной из самых крупных сфер народного хозяйства страны, которая призвана обеспечивать население качественными продуктами питания. Сельскохозяйственные товаропроизводители также являются поставщиками сырья для перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса (АПК). Все это определяет важность и значимость товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции в экономике любой страны. / 1 /

Государственная политика Российской Федерации в области сельского хозяйства предусматривает предоставление дотаций и субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям. Помимо дотаций и субсидий инструментами аграрной политики являются налоги, зерновые интервенции и административные ограничения или разрешения.

Налоговая политика РФ в отношении сельхозпроизводителей находится в постоянном развитии. Основным ее направлением является создание режима льготного налогообложения агропромышленного комплекса.

Так, от уплаты налога на добавленную стоимость освобождаются товары, работы, услуги собственного производства хозяйств, реализуемые пенсионерам по старости и инвалидности данного хозяйства, в счет натуральной оплаты труда и для общественного питания работников, привлекаемых на сельскохозяйственные работы. Кроме того, при приобретении материальных ресурсов для производства уплаченные суммы налога возвращаются сельхозпроизводителю.

До 31 января 2012 г. в России действовала налоговая льгота, освобождающая сельское хозяйство от уплаты налога на прибыль, и производители ожидали ее отмены в 2013 году. Однако в сентябре 2012 г. Государственная Дума Российской Федерации приняла закон, в соответствии с которым льгота по налогу на прибыль для сельскохозяйственных производителей становится бессрочной нормой Налогового Кодекса РФ. Таким образом, сельское хозяйство получило возможность направлять дополнительные средства на рост и

развитие собственного производства. Как результат можно будет увидеть рост рентабельности производства, следовательно, и объем средств, направленных на рост производства, возрастет. / 2 /

Кроме того, установлена льгота по налогу на прибыль для кредитных организаций, обслуживающих предприятия агропромышленного комплекса. Ставка этого налога для банков устанавливается в размере 8%, но только при следующем условии: банк (или кредитная организация) должен предоставлять крестьянским (фермерским) хозяйствам или сельхозпредприятиям не менее 50% от общей суммы своих кредитов.

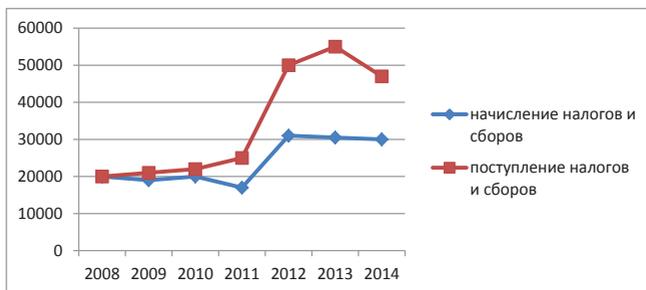


Рис. 1. Динамика начислений и поступлений налогов и сборов по организациям, занятым в сфере сельского хозяйства, в 2008 - 2014 г, млн. руб. / 3 /

Согласно Рис.1 можно сделать вывод, что за последние шесть лет объем поступивших налогов и сборов от предприятий, занятых сельскохозяйственным производством, неизменно увеличивался в абсолютном выражении.

При уплате подоходного налога льготы имеют фермерские хозяйства, также от НДФЛ освобождаются суммы грантов и субсидий, полученных из бюджета главами крестьянских (фермерских) хозяйств. Ранее с субсидий необходимо было уплачивать подоходный налог – по сути, государство выделяло деньги на развитие, а затем забирало их часть в виде налога. Если бы налоги все же взимались, произошло бы существенное ухудшение финансового положения сельхозпроизводителей. Стоит также отметить, что нулевые налоговые ставки не противоречат принципам Всемирной торговой организации (ВТО), однако она требует сокращения прямых субсидий фермерам (с 9 млрд. долл. до 4,4 млрд. долл. к 2018 г.).

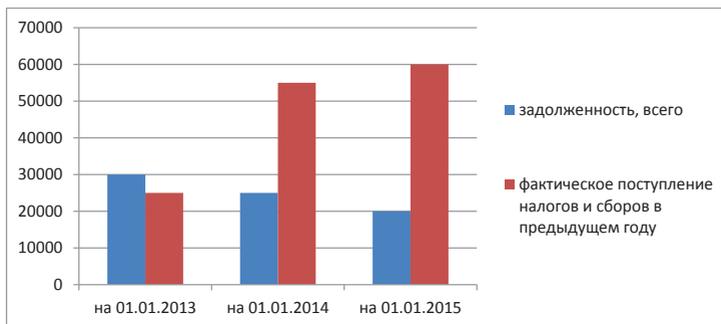


Рис. 2. Динамика поступлений налогов и сборов и задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему РФ в 2013 - 2015 г, млн. руб. / 3 /

Рисунок 2 показывает, что за исключением 2012 года уровень задолженности не превышал уровень налоговых поступлений, что свидетельствует о благоприятном экономическом состоянии в отрасли.

В современных экономических условиях сложно изменить налоговую политику в отношении импортных пошлин. Кто знает, какие ограничения добавят к уже действующим США и страны Запада? Однако установление торговых связей и, как следствие, открытие российского рынка приведет к сближению внутренних цен и цен на границе, что, несомненно, положительно отразится на экономической ситуации в стране.

Помимо изменений в налоговой политике, государство должно предусмотреть также и поддержку в сфере страхования аграрного сектора экономики. В силу того, что основные сельскохозяйственные районы нашей страны находятся в зоне рискованного земледелия, это более чем необходимо. Грамотная политика в этой сфере позволит обезопасить сельхозпроизводителей от значительных потерь в неблагоприятных погодных или климатических условиях, тем самым оберегая их от разорения и банкротства.

В настоящее время аграрный сектор с помощью государства может получить значительное развитие в сельскохозяйственном производстве. Оценивая современное развитие АПК, можно сделать вывод, что данный сектор сможет стать основой аграрного производства в стране. Для него в экономике нашей страны есть экономическая ниша, которая в современных условиях может увеличиться. Для этого, разумеется, необходима государственная поддержка фермеров и прочих сельхозпроизводителей, без которой отрасль столкнется с трудностями, в основном экономическими.

Список литературы:

1. Фетисова А.С., Степнова О.В. Актуальные проблемы и перспективы развития сельского хозяйства. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно - практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 159 - 160.

2. Колчин С.П. Налоги в Российской Федерации. Учебное пособие. Москва, 2012.

3. www.gks.ru. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

© А. Н.Никулина, А. С. Борисевич, С. П.Колчин, 2015

УДК 346.52

В.А.Обухов, студент 4 курса
факультета экономики, управления и бизнеса
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет»
г. Краснодар, Российская Федерация, E - mail: economic2014@mail.ru
А.В.Лялюк, канд. пед. наук, доцент кафедры экономической безопасности
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет»
г. Краснодар, Российская Федерация, E - mail: es.kubgtu@gmail.com

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Эффективный внутренний контроль и пути его совершенствования является одной из актуальных вопросов деятельности предприятия, потому, что наличие системы

внутреннего контроля создает реальные предпосылки успешного развития бизнеса и роста конкурентоспособности предприятия.

Множество предприятий во всем мире страдает от неэффективного использования ресурсов – людских, финансовых, материальных, от недостатка необходимой информации, непреднамеренного и преднамеренного искажения отчетности, прямого мошенничества со стороны персонала и управляющих. Подобных проблем можно избежать путем создания внутри самих предприятий эффективной системы внутреннего контроля[1, с. 220].

Внутренний контроль — это система мер направленная на эффективное выполнения работниками своих обязанностей при осуществлении хозяйственных операций. Внутренний контроль определяет их законность и экономическую целесообразность для бизнеса.

Целями системы внутреннего контроля являются: осуществление эффективной деятельности предприятия; обеспечение сохранности денежных средств, товарно - материальных ценностей, основных средств предприятия; соблюдения работниками установленных на предприятии норм и правил профессиональной деятельности;

Система внутреннего контроля может включать в себя: выявление внутренних и внешних угроз экономической безопасности фирмы; контроль соответствия деятельности предприятия российскому законодательству; контроль сохранности активов предприятия; контроль исполнения внутренних распоряжений; контроль эффективного расходования активов; контроль организации материально - технического снабжения; контроль процесса производства, продажи продукции; внутренний аудит [2].

Для того, чтобы предотвратить факты хищения или недостач товарно - материальных ценностей, рекомендуется проводить перечень антикоррупционных мероприятий : разработка и принятие кодекса корпоративной этики и служебного поведения работников; введение процедуры информирования работниками работодателя о случаях склонения их к совершению коррупционных нарушений и порядка рассмотрения таких сообщений, включая создание доступных каналов передачи обозначенной информации (механизмов «обратной связи», телефона доверия); введение процедур защиты работников, сообщивших о коррупционных правонарушениях в деятельности предприятия, от формальных и неформальных санкций; ежегодное ознакомление работников под роспись с нормативными документами по противодействию коррупции на предприятии; проведение мероприятий по вопросам профилактики и противодействия коррупции; проведение регулярной оценки результатов работы по противодействию коррупции; подготовка и распространение отчетных материалов о проводимой работе и достигнутых результатах в сфере противодействия коррупции[3, с. 229–232].

Для эффективной работы предприятия, необходимо совершенствовать систему внутреннего контроля путем проведения следующих мероприятий: проводить эффективную ценовую политику; периодически проводить ревизии силами независимых аудиторов; дирекции эффективнее контролировать работы структурных подразделений; пресекать попытки хищения и сообщать о них в правоохранительные органы; регулярно проводить инвентаризацию товарно – материальных ценностей; повышать квалификацию и профессиональную компетентность персонала; совершенствовать систему охраны объектов.

Выделяют три этапа совершенствования системы внутреннего контроля. На первом этапе (предварительном), осуществляется сбор, обработка и предварительный анализ информации о деятельности предприятия. На втором этапе, который осуществляется независимыми экспертами, разрабатывается проект системы внутреннего контроля, анализируется текущее состояние предприятия – сравниваются фактические результаты его деятельности с планируемыми. Выявляются отклонения, производится оценка степени их влияния на деятельность предприятия. Определяются причины появления отклонений. Вводятся контрольные процедуры. На третьем этапе элементы внутреннего контроля внедряются во всех подразделениях предприятия. Необходимость совершенствования той или иной контрольной процедуры определяется на этапе эксплуатации системы внутреннего контроля. Работы данного этапа выполняются совместно со сторонним экспертом [4].

Список использованной литературы:

1. Контроль и ревизия : учеб. пособие / В. К. Сусин, В. П. Шегурова, О. В. Шибилева. – Саранск, 2013. – 220 с.
2. Михайленко В. Создание и реформирование службы внутреннего контроля / (сетевой журнал «Хранитель»), 2012
3. Кузнецова А. Ю. Создание, функционирование и совершенствование системы внутреннего контроля [Текст] / А. Ю. Кузнецова, В. П. Шегурова // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 229–232.
4. Сотников Л.В. Контроль и ревизия. Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экономическая безопасность» Внутренний контроль и аудит. М.: 2013.

© В.А. Обухов, 2015

УДК 339

О.Д. Овсянникова

Студентка 1 курса Муромского
института филиала Владимирского
Государственного Университете имени Столетовых

А.П. Гришина

Студентка 1 курса Муромского
института филиала Владимирского
Государственного Университете имени Столетовых

ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПУНКТАХ ПРОПУСКА

В свете последних событий, таких как, например, террористические акты, угрозы военных конфликтов, а также попытки нанесения вреда жизни и здоровью людей (путём

ввоза наркотических средств и оружия), отметим, что таможенные органы России играют важную роль в жизни населения нашей страны, стоя на страже государства.

В местах прибытия на таможенную территорию Таможенного союза или убытия с этой территории может применяться система двойного коридора, состоящая из "красного" и "зеленого" коридоров.

"Красный" коридор является специально обозначенным в местах прибытия или убытия местом, предназначенным для перемещения физическими лицами через таможенную границу в сопровождаемом багаже товаров, подлежащих таможенному декларированию, а также товаров, в отношении которых осуществляется декларирование по желанию физического лица.

"Зеленый" коридор - предназначен для перемещения товаров для личного пользования, не подлежащих таможенному декларированию.

Таможенный контроль в железнодорожных пунктах пропуска осуществляется в соответствии с Приказом ГТК России № 1400 от 5 декабря 2003 года «Об утверждении Инструкции об особенностях совершения таможенных операций в отношении товаров, перемещаемых железнодорожным транспортом», который действует в части не противоречащей законодательству Таможенного союза.

Так, например, согласно Инструкции, утверждённой вышеуказанным Приказом, для целей таможенного контроля не допускается проведение операций по погрузке, выгрузке, перегрузке (перевалке) с товарами, ввозимыми в РФ, на железнодорожных станциях, расположенных до места прибытия.

Погрузка товаров на транспортные средства, убывающие с таможенной территории РФ, допускается на любой железнодорожной станции после принятия таможенным органом, в регионе деятельности которого находится данная железнодорожная станция, таможенной декларации, за исключением случаев, если при таможенном оформлении товаров указанный таможенный орган не требует представления товаров для проверки.

Одним из важнейших направлений деятельности любого государства является организация эффективной системы пункта пропуска товаров и транспортных средств через таможенную границу. Для морских пунктов пропуска это направление чрезвычайно актуально, так как там возникают наиболее сложные взаимосвязи и взаимодействия между различными субъектами при совершении перевозки грузов морским транспортом.

Специфика морского порта состоит в большом количестве участников перевозочного процесса: экспортеры, импортеры, перевозчики, контролирующие органы, морские агенты, сюрвейерские компании, складские предприятия, администрация морского порта и т.д. Взаимодействие осуществляется не только между государственными органами и участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Специфика задач, решаемых при совершении таможенных операций и проведении таможенного контроля в отношении товаров, перемещаемых морским транспортом, требует в минимальные сроки проанализировать и обработать значительный массив документов и сведений в отношении морского судна и перемещаемых на нем товаров. Это требование тесно связано с необходимостью повышения эффективности таможенного контроля в морском пункте пропуска. Решение этой задачи представляет собой сложную научно - практическую проблему.

В современных условиях такое решение может быть найдено за счет использования широких возможностей электронного документооборота между субъектами, вступающими во взаимодействие, и четкой регламентации процесса взаимодействия. Апробированным механизмом повышения эффективности таможенного контроля в отечественной практике (в основном в автомобильных пунктах пропуска), а также в международной практике показал себя механизм "единого окна".

"Единое окно" - это организационная информационно - техническая система, позволяющая всем участникам торгового и транспортного процесса представлять стандартизованную информацию и документацию, имеющую один общий пункт, где можно выполнить одновременно все процедуры, связанные с импортом, экспортом и транзитом товаров.

Создание единого информационного пространства позволило бы аккумулировать информацию из различных источников, перевозчиков, организаций, осуществляющих погрузо - разгрузочные операции в порту, администрации порта и т.д.

Как видно из вышеизложенного, в международных пунктах пропуска проводится громоздкий контроль объёмных товаропотоков, транспортных средств и даже граждан – резидентов и не резидентов государства Российского, поэтому внедрение использование информационных технологий и систем должно облегчить и ускорить процессы таможенного оформления и таможенного контроля, в том числе:

1. соблюдение международного Законодательства и Законодательства РФ, как со стороны физических и юридических лиц, так и со стороны представителей государственных органов власти;
2. ускорение процесса таможенного оформления, что особенно актуально в международных пунктах пропуска

Важность применения информационных технологий очевидна: они позволяют не только повысить контроль над участниками ВЭД, но и значительно ускорить процесс таможенного оформления и контроля, что, в свою очередь, увеличивает товарооборот и ведет к экономическому росту.

Однако!

Следует помнить: машины и оборудование никогда окончательно не заменят людей.

Список литературы:

1. Конвенция о международной гражданской авиации (принята в Чикаго, 7 декабря 1944 г.).
2. Таможенный кодекс Таможенного союза (Договор от 27.11.2009 № 17).
3. Федеральный закон от 24.07.1998 г. № 127 - ФЗ "О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения"
4. Постановление Правительства РФ от 31.10.1998 № 1272 «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок».
5. Приказ ГТК России № 1400 от 05.12.2003 г.

© О.Д. Овсянникова, А.П. Гришина.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР ПЕРЕРАБОТКИ

В 2010 году Российская Федерация стала участницей таможенного союза, учредившего в 2011 году единую таможенную территорию. В соответствии с Таможенным кодексом таможенного союза (ТК ТС) установлено три процедуры переработки товаров: на таможенной территории, вне таможенной территории и для внутреннего потребления [1]. Однако, в международной практике Конвенцией Киото об упрощении и гармонизации таможенных процедур регламентируется использование только двух процедур переработки: на таможенной территории и вне таможенной территории [2].

В ТК ТС для всех трех видов преобразования товаров выделены одинаковые условия помещения под процедуру:

1. требуется представить все необходимые документы, декларации и полученные разрешения, выданные уполномоченным органом участника таможенного союза, для переработки иностранных или отечественных товаров.
2. осуществление идентификации ввезенных или вывезенных товаров в их переработанном виде.

При переработке для внутреннего потребления дополнительными являются ещё два условия: суммы ввозных пошлин меньше тех, что уплачиваются в случае выпуска продукции для внутреннего потребления; переработанные товары не восстанавливаются до первоначального состояния.

Получение документа - разрешения на переработку при грамотном заполнении всех пунктов, включая информацию о владельце товара, об исполнителях операции переработки, о классификации продукции, о правах владения, о нормах выхода, о способах совершения операций переработки, об идентификации товара, длительности процедуры, не составит особой сложности. При соблюдении норм права разрешение может быть выдано любому заинтересованному лицу в таможенном союзе.

Проблема может возникнуть с идентификацией первоначальных товаров в продукте переработки. При изготовлении или капитальном ремонте сложных технических объектов, например, самолетов, морских и речных судов, импортируются сотни метров электрических кабелей разных диаметров. В конечном продукте сложно вычислить и идентифицировать каждый из них. В ТК ТС для целей идентификации выделены такие способы, как проставление печатей, штампов, маркировки на исходном товаре; использование фотографий, изображений в масштабе; отбор проб; использование серийных номеров. Но, даже применяя один из указанных методов, сложно будет идентифицировать исходный алмаз после огранки и его превращения в бриллиант.

Нормы выхода переработанных товаров строго регулируются и подвергаются обязательному учету. Отходы и остатки рассматриваются как товары, поэтому после совершения процедуры устанавливается их таможенная стоимость для целей взимания таможенных платежей. Затем отходы и остатки помещаются под другую таможенную процедуру. [3]

Сроки исполнения переработки также строго регламентируются и включают в себя: длительность самого процесса переработки; время необходимое для ввоза, вывоза или выпуска продукта для внутреннего потребления и завершения процедуры переработки. Однако, максимальные сроки исполнения процедуры различны для отдельных категорий переработки: срок нахождения на таможенной территории - не больше 3 - х лет, вне таможенной территории – не более 2 - х лет, переработка для внутреннего потребления – в течение одного года.

Увеличение в ТК ТС срока переработки на таможенной территории до трёх лет объясняется тем фактом, что для капитального ремонта и модернизации морских судов российского производства, осуществляемого в рамках переработки, требуется продолжительный временной период, достигающий иногда трёх лет.

Общий для всех видов переработки перечень операций включает в себя преобразование исходных товаров с потерей их индивидуальных характеристик и изготовление товаров, включая их монтаж, сборку и разборку. К операциям на и вне таможенной территории также относится ремонт товара, восстановление и замена запчастей. Примером переработки вне таможенной территории таможенного союза может служить ремонт и модернизация отечественных морских судов на китайских верфях Шанхая, Даляня, Люйшуня и Пусана. Конкурентным преимуществом в этом случае являются как низкая стоимость работ по установлению современного судового оборудования, средств связи, комплектующих и запасных частей, а также сокращенные сроки самого капитального ремонта.

Действие каждой из процедур переработки завершается при окончании заявленного срока, отведенного под процедуру или при досрочном завершении операций переработки. После этого новые продукты помещаются под иные таможенные процедуры или возвращаются к владельцу или заказчику.

Несмотря на строгую и четкую регламентацию действий участников таможенного союза, некоторые производители преумножают свои состояния, спекулятивно используя процедуры переработки товаров. Российские алюминиевые заводы РУСАЛа оказывают услуги по переработке глинозема, собственником которого выступают зарубежные контрагенты. Продукты переработки в виде первичного алюминия и сплавов на его основе также принадлежат зарубежным владельцам. Но в действительности собственником сырья выступает все тот же РУСАЛ в лице своих оффшоров, зарегистрированных на острове Джерси и в Швейцарии. Таким образом, компания не уплачивает на территории РФ ни таможенных пошлин за производство продукции, ни налоговых сборов.

В разряд так называемых экономических таможенных процедур, кроме всех процедур переработки, входят также таможенные процедуры: временный ввоз, таможенный склад, свободный склад и свободная таможенная зона.[4]

Указанные таможенные процедуры предоставляют предпринимателям определённые экономические выгоды, такие как полное или частичное освобождение от уплаты таможенных платежей, а также неприменение лицензирования, количественных

ограничений и других методов нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности. Таким образом, применение таможенных процедур переработки позволяет решить ряд экономических задач и добиться коммерческих успехов.

Список использованной литературы:

1. Таможенный кодекс таможенного союза. – М.: Проспект, 2010 – 190 с.
2. Покровская В. В. Таможенное дело: учебник. – М.: Издательство Юрайт; ИД «Юрайт», 2011. – 731 с.
3. Кириллова Т.В. Таможенные процедуры: особенности и практика применения // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2013. – №12. С. 85 - 88.
4. Кириллова Т.В. Перспективы развития автосборочных производств и их вклад в развитие экспортного потенциала Российской Федерации // В мире научных открытий. – 2015. – № 5. С.143 - 159.

© А.С. Овчинникова, 2015

УДК - 336

А.В. Пацева

Студентка

Факультет Экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Одним из основных показателей развития национальной платежной системы является институциональная инфраструктура НПИС, т.е. субъекты НПИС.

К операторам по переводу денежных средств относится Банк России, Внешэкономбанк, а также кредитные организации за исключением депозитных кредитных организаций. Количество кредитных организаций по переводу денежных средств как видно из рисунка 1 в 1 квартале 2015 года сократилась по отношению к 2010 году на 156 единиц, что связано с отзывом лицензий Банком России у кредитных организаций в рамках проведения контроля их деятельности.

К операторам платежных систем относится Банк России, кредитные организации и организации не являющиеся кредитными. Количество операторов в 1 квартале 2015 года составляет 34 единицы, что является самым высоким показателем за последние 3 года и 1 квартал 2015 года.

Операторы услуг платежной инфраструктуры включают в себя операционные центры, платежные клиринговые центры и расчетные центры.

На 1 квартал 2015 года количество операторов по каждой из составляющих по сравнению с предыдущим периодом возросло и были зафиксированы следующие значения:

операционные центры – 39 единиц, платежные клиринговые центры – 38 единиц, расчетные центры – 34 единицы.

Данные о количестве операторов электронных денежных средств сформированы на основе представленных кредитными организациями в Банк России уведомлений о начале деятельности по осуществлению переводов ЭДС. Динамика операторов ЭДС за последние 3 года и 1 квартал 2015 года положительная, данный показатель увеличился с 2012 года на 62 единицы, что составляет больше половины зарегистрированных на данный момент операторов. Также из графика видно, что переломным моментом стал 2012 год, когда был резкий рост операторов в течение года.

Платежные системы, функционирующие на территории РФ, включают национально значимые ПС, системно значимые ПС и социально значимые ПС.

Требования к системно, национально и социально значимым платежным системам установлены Банком России в федеральном законе «О национальной платежной системе».

Системно значимыми расчетными системами признаны с 25 декабря 2012 года платежная система НКО «ЗАО «НРД» («Национальный расчетный депозитарий»), с 14 января 2014 - го – платежная система Сбербанка.

3 июля 2014 года ЦБ ужесточил требования к системно значимой платежной системе. Теперь объем денежных переводов в ней в течение трех месяцев подряд должен составлять 15 трлн рублей (ранее – 240 млрд).

В настоящий момент социально значимыми расчетными системами признаны Contact (с 22 апреля 2013 года), «Виза», «Золотая корона», «МастерКард» (все три – с 24 сентября 2013 - го), платежные системы ВТБ и Сбербанка (обе – с 14 января 2014 - го), «Международные денежные переводы Лидер» (с 11 июня 2014 - го).

3 июля 2014 года ЦБ ужесточил требования к социально значимой платежной системе. Теперь объем денежных переводов в ней в течение трех месяцев подряд должен составлять 1 трлн рублей (ранее – 100 млрд). Причем более половины этой суммы должно приходиться на переводы размером не более 100 тыс. рублей.

В настоящий момент статус национальной платежной системы получила только НКО «ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» (НРД).

В распоряжение правительства от 15 июля 2014 года № 1306 - р «О требованиях к информационным технологиям, используемым операторами услуг платежной инфраструктуры для признания платежной системы национально значимой» утверждены технические требования к платежным системам для признания их национально значимыми.

Принятое решение позволит Банку России повысить надежность денежных переводов на территории Российской Федерации.

Подводя итоги исследования, хотелось бы отметить, что в изменениях структуры субъектов НПС нашла отражение Стратегия развития национальной платежной системы, которая была принята 15 марта 2013 года. Она оказала непосредственное влияние на всех участников НПС и на характер их деятельности. При анализе всех показателей в совокупности, можно отметить, что значительные изменения, которые происходили в составе НПС, непосредственно связаны с годом принятия Стратегии (2013 г.), что позволяет нам оценить эффективность проводимых мер в соответствии с направлениями развития НПС.

Так на динамику операторов электронных денежных средств повлияла политика Банка России по внедрению инновационных платежных технологий и расширению сферы применения электронных средств платежа, а так же по повышению безопасности использования электронных средств платежа и повышению финансовой грамотности населения в части пользования платежными услугами. В результате увеличение операторов ЭДС, могло привести к сокращению количества почтовых переводов.

Общее сокращение количества кредитных организаций, выступающих в качестве операторов по переводу денежных средств, является проявлением одного из фундаментальных принципов реализации развития НПС, который отвечает за соразмерность регулирования, надзора и наблюдения в НПС рискам, присущим деятельности субъектов НПС и связанным с нарушением бесперебойности функционирования платежных систем, ухудшением качества, снижением безопасности оказания платежных услуг, легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма. Осуществление данного принципа на практике также говорит нам о повышении качества предоставляемых услуг в сфере НПС и оказывает положительный эффект на всю систему НПС.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161 - ФЗ "О национальной платежной системе";
2. Стратегия развития национальной платежной системы;
3. Отчеты о основных показателях развития национальной платежной системы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245

© Пацева А.В. 2015г.

УДК - 336

А.В.Пацева

Студентка

Факультет Экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ БАНКИНГ

Разделяют два понятия как "теневой банкинг" и "параллельная банковская система". К первому относят непрозрачную финансовую сферу, которая является или незаконной, или близкой к этому и в которой находятся риски для пользователя. Параллельный банкинг в свою очередь - законное и регулируемое кредитное посредничество.

Само явление параллельного банкинга вышло на поверхность после кризиса 2008 г. Когда стало понятно, что очень большой объем финансовых рисков был накоплен в внебанковском секторе и из - за этого произошло заражение банковской системы.

Родилась эта проблема в первую очередь в развитых больших экономиках – Соединенных Штатах, Евросоюзе. Это институты, которые осуществляют близкую к банковской деятельность, но регулируются при этом отличным образом. К таким институтам относится большая группа хедж - фондов, инвестфондов, огромная индустрия в развитых странах. А также рынки секьюритизации, рынки финансирования деятельности финансовых компаний, брокеры, дилеры и, наконец, небанковские кредитные посредники, такие как микрофинансовые организации, кредитные кооперативы, ломбарды и тому подобное.

В мировом масштабе по последним результатам глобального исследования, проведенного международным Советом по финансовой стабильности, акционерные фонды занимают 21% в глобальном весе теневого банкинга.

Совокупный объем институтов теневого банкинга в 28 наиболее развитых странах в 2014 г. составил \$36 трлн, это почти 60% консолидированного объема ВВП этих стран. Но при этом нужно учитывать, что структура рынка параллельного банкинга в развитых странах и в странах с растущими экономиками, в развивающихся странах, она принципиально различная. В странах развивающихся эти все институты финансовой системы, которые играют доминирующую роль в развитых странах, они как таковые вообще очень слабо развиты либо отсутствуют. И наши основные проявления – это небанковские финансовые кредитные посредники, брокеры, дилеры.

То есть институты, выполняющие достаточно важную роль в обеспечении доступности финансовых услуг. И многие развивающиеся страны, растущие страны, такие как Китай, Индия, Бразилия, страны Азии, много раз отмечали, что у этих институтов есть большая полезность. Потому что они восполняют недостаточность банковского кредитования в малых населенных пунктах, в сельских территориях, обслуживают малый бизнес, то есть играют достаточно важную роль. И проблема, таким образом, состоит только лишь в том, чтобы реализовать такие инструменты мониторинга, регулирования и надзора, которые позволяли бы в должной степени контролировать риски - особенно риски, связанные с финансовой стабильностью, не мешая, а даже помогая при этом выполнению позитивной экономической функции этих институтов.

Результаты последнего исследования говорят о том, что этот сектор в России сравнительно мал по сравнению с развитыми странами.

С одной стороны это говорит о том, что в нашей стране меньше рисков, а с другой это говорит о слабой развитости финансовых рынков. По предварительным оценкам, размер параллельного банкинга в России не превышает 10% ВВП, то есть в 6 раз ниже, чем в развитых странах. И не превышает 6,5% от масштаба банковской системы.

Такие институты нужно регулировать должным образом, регулировать на основе мониторинга с целью минимизации рисков финансовой стабильности и защиты прав потребителей, содействуя при этом их здоровому развитию.

Банк России за последние два года, с момента трансформации в мегарегулятор, предпринял определенные меры, для того чтобы ввести в периметр регулирования надзора институты параллельного банкинга. Так под надзор Банка России в 2014 году попали ломбарды, был введен мониторинг, сбор отчетности и введение надзора за ломбардами, что принесло свои плоды. В 2014 году резко сократилось количество ломбардов с 7800 до 2784 в связи с несданной в срок отчетностью.

Можно отметить позитивное влияние регулирования микрофинансовых организаций и кредитных коопераций, которое связано со снижением рисков в данном секторе.

Появляются новые институты, b2b - кредитование. Цифровые финансовые услуги находятся на пути своего развития, это позволяет существенно снизить риски, связанные с андеррайтингом, но при этом они также нуждаются в контроле.

Таким образом, задача состоит в поиске оптимального сбалансированного режима регулирования, который исключает и минимизирует риски, приносимые этими институтами, финансовую стабильность. В России эти риски невелики, а институты обеспечивают при этом растущий вклад, положительный вклад в финансовую доступность при условии должной защиты прав потребителей в финансовой услуге.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151 - ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"
2. Федеральный закон от 19.07.2007 N 196 - ФЗ (ред. от 21.12.2013) "О ломбардах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014)
3. М. В. Куликов, «Деньги и кредит» №11, 2015, Оценка текущей макроэкономической ситуации и ее ближайшая перспектива
4. Альфред Ханниг, «Деньги и кредит» №9, 2014, Параллельная банковская система vs. банковская система (сессия 5)1
5. Мария Абакумова, «Ломбард изнутри»: бизнес, которому полезен кризис
© Пацева А.В. 2015г.

УДК 330.1

Даниел Потоп,
студент 2 курса специальности
«Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)»
Научный руководитель
Я. С. Писачкина,
преподаватель экономических дисциплин
Колледж экономики, страхового дела и информационных технологий КЭСИ»
г. Москва, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Малое предпринимательство (малый бизнес) является важным субъектом экономической системы Российской Федерации. Оно имеет большое значение как для формирования самой структуры экономики страны, так и для ее развития. Кроме того, можно сказать о том, что малое предпринимательство выполняет ряд важных социально - экономических задач: создание рабочих мест, повышение уровня конкуренции в стране, участие в формировании бюджетов всех уровней и пр. Если рассматривать статистику

развития малого бизнеса за последние годы, то можно увидеть следующие показатели: в 2014 г. число малых предприятий составляло 5,8 млн., в 2015 г. — 6,1 млн. Число малых предприятий превышает число средних, в составе малого предпринимательства в основном преобладают ИП [2, с. 25].

В экономически развитых странах малый и средний бизнес представляют собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики, а также обеспечения занятости большинства населения. В этих странах около 50–70% ВВП производится именно малыми и средними предприятиями. Сейчас малых и средних предприятий в России около шести миллионов. Их совокупная доля в ВВП невелика, примерно 21%. Для сравнения, в европейских странах этот показатель достигает от 27 до 63% (рисунок 1).

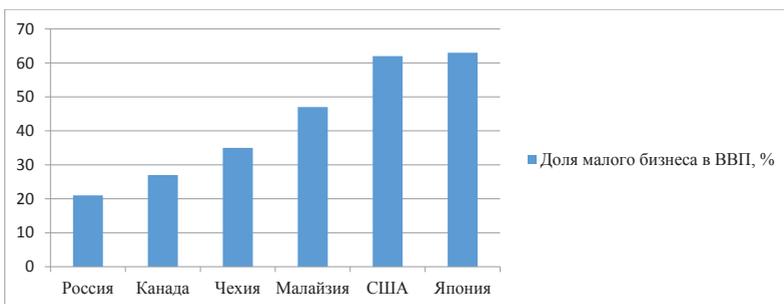


Рисунок 1 — Совокупная доля малого и среднего бизнеса в ВВП

По видам деятельности в малом и среднем бизнесе наиболее распространена торговля, менее распространены недвижимость, строительство, промышленное производство, и на последнем месте стоят транспорт и связь. В настоящее время с нарастающими темпами начинает развиваться сельское хозяйство. Процентное соотношение видов деятельности в малом бизнесе показано на рисунке 2.

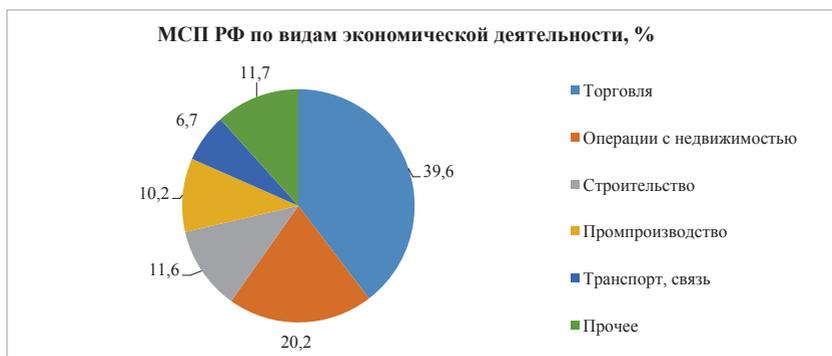


Рисунок 2 — Структура малого предпринимательства России

В основном, малые предприятия существуют и развиваются за счет кредитов. По данным Центробанка малому и среднему предпринимательству на данный момент предоставлен

кредит в размере 7610594 руб., но постепенно сумма снижается. Самый главный враг малого бизнеса — это налоги и проверки, подчас они просто неподъемные для простых бизнесменов. Все это вынуждает малый бизнес уходить в «налоговую тень», чтобы иметь шанс выжить.

По данным ФНС число зарегистрированных предприятий малого предпринимательства в 2015 г. составило 178553 (58%), а прекративших свою деятельность — 129318 (42%).

Процесс развития предпринимательства в России носит сложный характер. Именно поэтому перед правительством остро стоит задача о необходимости изменения приоритетов в социально - экономической политике.

Субсидии на поддержку малого предпринимательства в 2015 г. включают:

- федеральный закон о бюджете — 19,17 млрд. руб.
- объем доведенного лимита (в размере 90%) — 17,26 млрд. руб.
- предусмотрено на проведение сплошного обследования Росстата — 0,35 млрд. руб.
- итого к распределению — 16,9 млрд. руб.

Наиболее активно государственной поддержкой пользуются компании, образованные более 15 лет назад. Меньше всего помощью государства пользуются крупные предприятия, только 11% из них получали государственную помощь, а 12% малых предприятий сейчас реализует свою деятельность на основе государственной поддержки. По результатам опросов малому бизнесу необходима финансовая поддержка в размере 14%, снижение налоговых ставок на 10%, снижение ставок по кредитам на 4%. Кроме того, малый бизнес редко пользуется господдержкой из-за отсутствия каналов информирования, так как ведения разрознены, и нет единого ресурса, который позволял бы бизнесу познакомиться со всеми действующими видами господдержки [1, с. 145].

В качестве методов по усовершенствованию и развитию малого и среднего бизнеса можно предложить следующие [3, с. 404]:

- совершенствование нормативно - правовой поддержки малого и среднего предпринимательства;
- развитие современных финансовых технологий поддержки малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- информационно - консультационная поддержка и кадровое обеспечение малого и среднего бизнеса;
- формирование благоприятных социальных условий и положительного имиджа малого и среднего предпринимательства;
- развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства на уровне органов местного самоуправления.

Однако, без реальной государственной поддержки процессов развития предпринимательства невозможно достичь цивилизованных методов хозяйствования, в которых малое предпринимательство является полноправным и неотъемлемым элементом.

Список использованной литературы:

1. Алимова Т. А. Экономический кризис и предпринимательская активность населения России: открывать свое дело или выходить из бизнеса? / Т. А. Алимова // Мир России. – 2011. – Т.20, № 2. – С. 142–160

2. Баяндин Н. И. Мониторинговая система ведения конкурентной разведки для предприятий малого бизнеса / Н. И. Баяндин, В. С. Кретов // Гуманит. науки в Сибири. – 2013. – № 1. – С. 25–28.

3. Липкина Я. С. Основные аспекты развития малого и среднего бизнеса в Ковылкинском районе / Я. С. Липкина, И. А. Мартынова // Материалы XVI научно - практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов НИ МГУ им. Н. П. Огарёва. – 2013. – Ч. 6 – С. 400 – 404

© Д. Потоп, Я. С. Липкина, 2015

УДК 339

О. В. Помаскина

к.э.н., доцент кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

LIBOR: ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

LIBOR - London Interbank Offered Rate - Лондонская межбанковская ставка предложения кредитов, важнейший ориентир международного финансового рынка. Ставка фиксировалась Британской банковской ассоциацией с 1985 года, однако имели место серьезные махинации, которые привели к серии скандалов и судебных разбирательств [1]. В настоящее время (с 2014 года) LIBOR рассчитывается ICE Benchmark Administration (IBA), которая входит в Intercontinental Exchange Group (ICE). В связи с этим следует рассмотреть современные особенности расчета ICE LIBOR.

Ранее ставка LIBOR рассчитывалась для 10 валют, в настоящее время - для 5 валют: доллар США, евро, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская йена, для определения LIBOR используются ставки предложения кредитов 18 - 11 ведущих банков (Таблица 1).

Таблица 1 - Количество банков для расчета LIBOR в различных валютах

Валюта	Количество банков - контрибьютеров
Доллар США	18
Фунт стерлингов	16
Евро	15
Японская йена	13
Швейцарский франк	11

Методология: по всем валютам рассчитывается усеченное среднее арифметическое, при этом 25% наиболее высоких и 25% наиболее низких ставок отсекаются, по остальным рассчитывается среднее арифметическое (Таблица 2).

Например, в базу для расчета LIBOR в долларах США входят ставки 18 банков, 4 наиболее высокие и 4 самые низкие отсекаются, по оставшимся 10 ставкам рассчитывается среднее арифметическое.

Таблица 2 - Правила расчета LIBOR по методике IBA [2]

Количество банков - контрибьютеров	Количество отсекаемых ставок	Количество усредняемых ставок
18	4 наиболее высокие, 4 самые низкие	10
17	4 наиболее высокие, 4 самые низкие	9
16	4 наиболее высокие, 4 самые низкие	8
15	4 наиболее высокие, 4 самые низкие	7
14	3 наиболее высокие, 3 самые низкие	8
13	3 наиболее высокие, 3 самые низкие	7
12	3 наиболее высокие, 3 самые низкие	6
11	3 наиболее высокие, 3 самые низкие	5

В настоящее время LIBOR рассчитывается на 7 периодов: одни сутки, одна неделя, один, два, три, 6 месяцев, 1 год (следует отметить, что в прошлом периодов было больше), следовательно, каждый рабочий день определяется 35 ставок LIBOR.

IBA сменила Thomson Reuters в качестве официального источника публикации ставок. Отчеты о ставках в различной валюте также публикуются на сайте ICE (Рис.1).

TENOR	PUBLICATION TIME*	USD ICE LIBOR 17-NOV-2015
Overnight	11:45:07 AM	0.13100
1 Week	11:45:07 AM	0.15675
1 Month	11:45:07 AM	0.20250
2 Month	11:45:07 AM	0.26250
3 Month	11:45:07 AM	0.36710
6 Month	11:45:07 AM	0.60175
1 Year	11:45:07 AM	0.93085

Рисунок 1. Отчет о USD ICE LIBOR 17 ноября 2015 г. [3]

Для того, чтобы больше не допускать махинаций со ставкой, основан Комитет по надзору, в состав Комитета входят представители банков, биржи, независимые эксперты, а также наблюдатели от Федеральной резервной системы США, центральных банков Швейцарии и Великобритании.

В заключение следует отметить, что ICE Benchmark Administration подчеркивает исключительно важное значение ICE LIBOR для финансовых рынков различных стран и мирового рынка в целом. LIBOR является основным ориентиром для краткосрочных процентных ставок во всем мире, используется на рынке производных финансовых инструментов, применяется для широкого спектра розничных продуктов, от ипотечных кредитов до студенческих займов.

Список использованной литературы

1. Еврокомиссия оштрафовала пять банков на 1,7 млрд. евро // РБК: daily [Электронный ресурс]. URL: <http://rbcdaily.ru/world/562949989836812> (дата обращения 17.11.2015).
2. ICE LIBOR / ICE Benchmark Administration // Сайт Межконтинентальной Биржи. URL: <https://www.theice.com/iba/libor> (дата обращения 17.11.2015).
3. REPORT CENTER / ICE Libor Historical Rates // Сайт Межконтинентальной Биржи. URL: <https://www.theice.com/marketdata/reports/170> (дата обращения 17.11.2015).

© О.В. Помаскина, 2015

УДК 33

А.В. Помыткина

студентка факультета управления
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В современной экономике роль рынка ценных бумаг как специализированного механизма перераспределения капитала, вложения инвестиций и роста экономики постоянно повышается. Для правильного функционирования рынка ценных бумаг необходимо создание и развитие благоприятной как правовой, так и экономической среды. Мировой опыт показывает, что качество регулирования рынка ценных бумаг имеет большое влияние на состояние самого как рынка, так и уровня инвестиций на финансовом рынке.

Как и любые другие виды рынков, рынок ценных бумаг является сложной экономической системой с высоким уровнем стабильности и развития, где ценные бумаги являются предметом купли - продажи. Для нашей страны в условиях современной экономики данный вопрос имеет немалое значение и актуальность, так как степень развития рынка ценных бумаг в свою очередь определяет уровень экономического развития государства, а благоприятная ситуация на рынке ценных бумаг, безусловно, говорит о стабильном состоянии в экономике страны.

В настоящее время финансовый рынок является мощнейшим инструментом перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников. Данное перераспределение осуществляется при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал.

При выполнении своих ключевых функций, финансовый рынок оказывает эффективное влияние на ускорение оборота капитала, стимулирует экономический рост, создает дополнительную прибыль и способствует увеличению национального дохода. Помимо этого, рынок ценных бумаг, как часть финансового рынка, обеспечивает вероятность быстрого (оперативного) перераспределения финансовых средств в различные секторы экономики, а также способствует активизации инвестиций.

Ценные бумаги, как денежный документ, удостоверяющий имущественные права, играют значительную роль в платежном обороте государства, в мобилизации инвестиций. Совокупность ценных бумаг в обращении составляет основу фондового рынка, который является регулирующим инструментом экономики. Таким образом, можно сделать вывод о том, что целью рынка ценных бумаг является ничто иное как аккумулярование финансовых ресурсов, а также обеспечение их перераспределения путем совершения разнообразных операций с ценными бумагами.

В основе развития финансового рынка, а в частности рынка ценных бумаг, лежит необходимость расширения масштабов отечественного финансового рынка. Чтобы росла роль рынка ценных бумаг уместно применение системы мер государственного регулирования. То есть необходимо снизить налогообложение эмиссий ценных бумаг и ввести льготное налогообложение доходов частных инвесторов.

Одной из важных проблем, требующей незамедлительного решения, является проблема законодательной базы. Законодательная основа до сих пор несовершенна, в ней много пробелов, которые необходимо устранять и совершенствовать уже имеющееся законодательство.

Развитие финансового рынка в России на 2014 - 2015 годы зависит от решения таких проблем, как:

- совершенствование и изменение законов, тормозящих развитие рынка ценных бумаг и финансового рынка в целом;
- установление минимальных административных ограничений;
- развитие рынка коллективных инвестиций;
- привлечение новых инвестиций, в том числе частных инвестиций;
- установление наказания и ответственности за любую недобросовестную деятельность на финансовом рынке и в частности на рынке ценных бумаг;
- улучшение в работе по регулированию рынка ценных бумаг, как части финансового рынка.

Развитие рынка ценных бумаг может стать важным фактором устойчивости и стабильности российской экономики, что при нынешней экономической ситуации является почти невыполнимой задачей. Пути развития рынка ценных бумаг России разнообразны, но только их комплексное использование позволит стране стимулировать развитие национальной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабенко Е.А. Симплекс метод с искусственным базисом / Бабенко Е.А., Мажура В.М., Куршубадзе Р.З., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [article ID]: 1121508128. – Режим доступа:<http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/128.pdf>, 0,813 у.п.л.

2. Бабенко Е.А. Сравнительная характеристика методов решения производственной задачи линейного программирования / Бабенко Е.А., Мажура В.М., Куршубадзе Р.З., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный

ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №08(112). – IDA [article ID]: 1121508129. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/129.pdf>, 0,813 у.п.л.

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

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

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

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

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

8. Павлов Д.А. Многокритериальная задача покрытия предфрактального графа простыми цепями: автореф. дис. ... канд. физ. - мат. наук. Таганрогский государственный радиотехнический университет. Таганрог, 2004.

9. Перепелица В.А., Тамбиева Д. А., Комиссарова К. А. Визуализация R / S - и Я - траекторий идеальных временных рядов // Научная мысль Кавказа. Приложение. 2005, № 12, с. 114 - 122.

10. Ручинская Ю.С. Транспортная задача и ее применение в ооо «Виктория» / Ручинская Ю.С., Панкратова Е.В., Ковалева К.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №05(109). – IDA [article ID]: 1091505019. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/19.pdf>, 0,688 у.п.л.

11. Сидорко Н.К. Оптимизация рациона питания человека для поддержания массы тела с учетом разных типов метаболизма / Сидорко Н.К., Ковалева К.А., Косников С.Н. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного

аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №01(105). – IDA [article ID]: 1051501029. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/01/pdf/29.pdf>, 0,750 у.п.л.

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

© А.В. Помыткина, 2015

УДК 657

Л.Н.Пономарева, Г.И.Зидиханова

Башкирский государственный университет, г. Уфа

МЕТОДИКА КОРРЕЛЯЦИОННО - РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены методы корреляционно - регрессивного анализа консолидированной финансовой(бухгалтерской) отчетности.

В настоящее время применение международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО) обусловлено или требованиями российского законодательства или требованиями пользователей отчетности (банков, бирж, акционеров). Законодательная поддержка перехода на МСФО и применения МСФО в Российской Федерации подкрепляется Федеральным законом "О консолидированной финансовой отчетности" [1], а также постановлением Правительства РФ "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации" [2].

Консолидированная финансовая отчетность (далее КФО) - это систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, организаций и (или) иностранных организаций - группы организаций, определяемой в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. [1].

В зависимости от доли участия, степени контроля и особенностей структуры группы компаний различают несколько схем консолидации.

1. В состав группы включаются материнская и дочерние компании. Под дочерней компанией понимается любая компания, контролируемая материнской компанией. Наличие контроля предполагается, когда инвестор прямо или косвенно владеет более чем 50% имеющих право голоса акций (долей) объекта инвестиций. Консолидированную отчетность составляет головная (материнская) организация, инвестирующая средства и управляющая подконтрольными компаниями, как национальными, так и

зарубежными. Стандартами, регулирующими порядок составления отчетности для групп, включающих дочерние компании, являются МСФО IAS 27 "Консолидированная и отдельная финансовая отчетность" и IFRS 3 "Объединение бизнеса".

2. Ассоциированные компании. Ассоциированная компания - это компания, на которую инвестор оказывает существенное влияние, но которая не является ни его дочерней компанией, ни совместным предприятием. Под существенным влиянием понимается возможность участвовать в принятии решений по вопросам финансовой и операционной политики компании - объекта инвестиций без возможности контролировать эту политику. Предполагается, что такое влияние имеет место в случаях, когда инвестору принадлежат как минимум 20% имеющих право голоса акций (долей) объекта инвестиций. Наличие существенного влияния со стороны инвестора подтверждается хотя бы одним способом: представительство в совете директоров зависимой компании; участие в процессе выработки политики; крупные операции между инвестором и объектом инвестиций; обмен управленческим персоналом или предоставление важной технической информации. Стандартом, регулирующим порядок составления отчетности для ассоциированных компаний, является IAS 28 "Инвестиции в ассоциированные компании".

3. Совместная деятельность. Различают три формы ведения совместной деятельности: совместно контролируемая компания, совместно контролируемая деятельность и совместно контролируемые активы. Стандартом, регулирующим порядок составления отчетности для совместных предприятий, является IAS 31 "Участие в совместном предпринимательстве".

Так как многие экономические показатели находятся в тесной взаимосвязи и обуславливают друг друга, особое место в анализе отводится математико - статистическим методам изучения связей, основанных на корреляционно - регрессионном анализе. Данные методы исследования широко используются аналитиками для описания и прогнозирования явлений в экономике, но довольно редко применяются для анализа финансового положения корпораций.

Для корреляционно - регрессионного анализа была выбрана консолидированная финансовая отчетность ОАО «ВоТГК», составленная в соответствии с МСФО, за 2008 - 2013 годы с целью построения на их основе множественного уравнения регрессии. Исходные данные и исследуемые факторы представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Исходные данные для факторных переменных уравнения регрессии

	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.	31 декабря 2008 г.
Основные средства (тыс. руб.)	46452708	40575307	38356694	35224214	35012992	35550069
Оборотные активы (тыс. руб.)	20851280	17292464	18782602	8396947	6639209	3366714
Собственный капитал (тыс. руб.)	52969891	48218116	43821612	30816471	30042131	30195005
Краткосрочные	12542240	7888694	8996821	6967933	639624	2800532

обязательства (тыс. руб.)						
Долгосрочные обязательства (тыс. руб.)	5160597	6675242	6086907	7343065	6416190	7536342
Выручка (тыс. руб.)	58587250	50992263	47864539	40001388	34300600	29165136
Результат операционной деятельности (тыс. руб.)	4892695	5534712	2267211	1402343	302199	(148777)
Чистая прибыль (тыс. руб.)	4754550	4469413	1927812	530061	144227	128670

Таблица 2

Рассчитанные факторные переменные

Годы	Отношение краткосрочных обязательств к собственному капиталу, в %	Отношение долгосрочных обязательств к собственному капиталу, в %	Скорость обращения оборотных средств, в оборотах	Фондоотдача, в %	Отношение операционной прибыли к выручки, в %
2009	2,129	21,357	6,856	97,220	0,881
2010	22,611	23,828	5,321	113,904	3,506
2011	20,531	13,890	3,522	130,100	4,737
2012	16,360	13,844	2,827	129,206	10,854
2013	23,678	9,743	3,072	134,640	8,351

Так как одними из факторов были выбраны показатели фондоотдачи и скорости оборота оборотных средств, рассчитываемые на основе средней стоимости основных и оборотных средств и ввиду отсутствия этих значений на начало 2008 года, 2008 год не попал под наблюдение.

Прежде чем включить исследуемые факторы в модель необходимо установить их корреляционную связь с результативным показателем, в качестве которого была выбрана чистая прибыль - как главный показатель финансовой работы Группы компаний, интересней в первую очередь для инвесторов на которых и направленно составление консолидированной отчетности. Все расчеты были произведены в ППП Statistika 6.0. и представлены на рисунке 1.

Correlations (Spreadsheet1)	
Marked correlations are significant at p < .05000.	
N=5 (Casewise deletion of missing data)	
Variable	Чистая прибыль отношение к собственному капиталу отношение к собственному капиталу оборотных средств фондоотдачи операционной прибыли
Чистая прибыль	1,00 0,47 -0,69 -0,69 0,84 0,95
Отношение краткосрочных обязательств к собственному капиталу	0,47 1,00 -0,41 -0,70 0,79 0,51
Отношение долгосрочных обязательств к собственному капиталу	-0,69 -0,41 1,00 0,85 -0,85 -0,74
Скорость обращения оборотных средств, в оборотах	-0,69 -0,70 0,85 1,00 -0,98 -0,91
Фондоотдача, в %	0,84 0,79 -0,85 -0,98 1,00 0,82
Отношение операционной прибыли к выручки, в %	0,95 0,51 -0,74 -0,91 0,82 1,00

Рисунок 1. Корреляционная матрица

Таким образом, корреляционный анализ показал значимость следующих факторов: Отношение долгосрочных обязательств к собственному капиталу, в %; Скорость обращения оборотных средств, в оборотах; Отношение операционной прибыли к выручке, в %, которые необходимо включить в регрессионную модель.

Результатом регрессионного анализа является построение линейного уравнения регрессии. В общем виде, уравнение множественной регрессии выглядит следующим образом:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 * x_1 + \beta_2 * x_2 + \dots + \beta_{k-1} * x_{k-1} + \varepsilon \quad (1)$$

Это уравнение содержит k параметров $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_{k-1}$; ε - вектор случайных ошибок наблюдений. Результат анализа множественной регрессии представлен на рисунке 2.

Рисунок 2. Результат анализа множественной регрессии

Построим уравнение регрессии по полученным данным:

$$Y = 1172832 - 202949 * x_1 + 439493 * x_2 + 467585 x_3 + \varepsilon$$

Коэффициент детерминации для этой модели имеет достаточно хорошее значение и описывает 94,99% доли ошибок наблюдений, которые объясняются уравнением регрессии. Теперь проверим гипотезу о нормальном распределении остатков. Результаты выполнения процедуры представлены на специальном графике (рисунок 3).

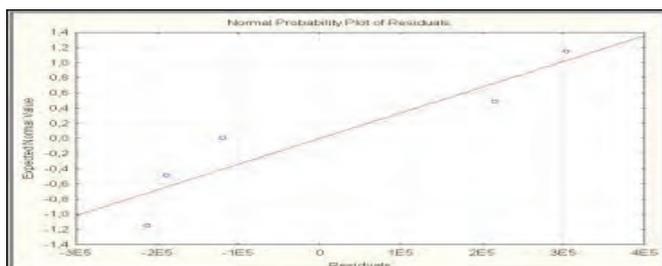


Рисунок 3. Остатки на графике NormalProbabilityPlot

Из графика видно, что точки расположены близко к прямой, а значит можно считать, что остатки распределены по нормальному закону. Таким образом, можно говорить, что предположения регрессионного анализа выполняются. И распределение остатков на рисунке (случайное, без каких - либо закономерностей) показывает, что регрессионная модель адекватна результатам наблюдения и может быть использована для прогнозирования.

Проинтерпретируем множественное уравнение регрессии: если отношение долгосрочных обязательств к собственному капиталу увеличится на 1%, то чистая прибыль сократится на 202 949 тысяч рублей, а если скорость обращения оборотных средств увеличится на 1 оборот, то чистая прибыль возрастет на 439 493 тысячи рублей, при увеличении показателя доли операционной прибыли в выручке на 1% чистая прибыль возрастет на 467 655 тысяч рублей.

Значит, чтобы максимизировать чистую прибыль Группе необходимо сокращать долгосрочные обязательства (что и происходило в последние годы), и снижать себестоимость продукции. Показатель доли операционной прибыли в выручке показывает размер прибыли с каждого рубля продаж до уплаты процентов и налогов, а в 2013 году он

снизились на 23% с 10,85% до 8,35%, тем самым уменьшившись за счет роста себестоимости, причем его дальнейшее снижение может негативно сказаться на платежеспособности группы по обязательствам в целом. Увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств положительно отражается на росте чистой прибыли, но за последние годы его значение существенно колеблется, так в 2013 году продолжительность одного оборота в днях составляла 118 дней, в то время как в 2012 году 127 дней, а в 2011 году 102 дня. Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет роста объемов продаж; совершенствования системы снабжения и сбыта; снижения материалоемкости и энергоемкости продукции; повышения качества и конкурентоспособности продукции; сокращения длительности производственного цикла и пр.

Тем самым корреляционно - регрессионный анализ показал, что главным для Группы является снижение себестоимости, которое позволило бы улучшить многие показатели.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 №208 - ФЗ (ред. от 04.11.2014) URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170586> (дата обращения 12.11.2015).

2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» от 25.02.2011 №107 (ред. от 26.08.2013).URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151315/ (дата обращения 13.11.2015).

3. Вуколов Э.А. Основы статистического анализа. Практика по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов Statistica и Excel.: уч. пособие. 2 - е издание. М.: Форум. 2011. С - 464;

4. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности. М.:Омега - Л, 2010.

© Пономарева Л.Н., Зидиханова Г.И., 2015

УДК 657

Л.Н.Пономарева, А.О.Наган

Башкирский государственный университет, г. Уфа

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА В УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В статье раскрыты косвенный и прямой методы составления отчета о движении денежных средств организаций, а также элементы управления денежными средствами.

Значение планирования бизнеса в современной жизни российской экономики неуклонно растет. Руководство и собственники любой организации стремятся эффективно управлять

хозяйственной деятельностью, иметь возможность предугадать ее дальнейшее развитие, а так же увеличить конечный финансовый результат.

Одной из составляющих бизнес - плана является модель движения денежных средств, получаемых при запланированной деятельности. На основе такой модели, согласно общепринятым методикам, производится оценка финансовой реализуемости проекта и эффективности вложения средств.

Отчет о движении денежных средств является носителем информации о способности организации привлекать и использовать денежные средства и дополняет информацию бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Бухгалтерский баланс отражает финансовое положение организации на определенный момент (конец отчетного периода), в то время, как отчет о движении средств поясняет изменения, происшедшие с денежными средствами за период от одной даты составления отчетности до другой. В свою очередь отчет о прибылях и убытках отражает результаты деятельности организации, которая является основным фактором, изменяющим состояние денежных средств.

Начиная с отчетности за 2011 год, изменились формы бухгалтерской отчетности, а кроме этого приказ от 02.02.2011 № 11н Минфин России утвердил новое ПБУ 23 / 2011 "Отчет о движении денежных средств". В российской практике впервые появилось положение по бухгалтерскому учету, регулирующее порядок отражения денежных средств и их потоки в отчете о движении денежных средств. Положение в целом направлено на раскрытие принципов классификации денежных потоков, в нем даны более детальные пояснения и определения.

Цель формирования отчета о движении денежных средств предоставить пользователям информацию об источниках притока денежных средств и направлениях их расходования, остатках средств на счете. Традиционными пользователями данного отчета являются банки, у которых происходит кредитование фирмы, а также кредиторы, передающие организации активы (работы, услуги) с последующей оплатой.

Впоследствии каждая составляющая денежного потока подвергается анализу (финансовая, операционная и инвестиционная). Соотношение между этими составляющими отражает, откуда в организации берутся и на что расходуются денежные средства. При этом становится понятным содержание статей отчета о прибылях и убытках, а также причины изменения статей баланса. В этой связи хотелось бы отметить актуальность финансового моделирования денежных потоков, а также важность соблюдения правильной методологии их составления.

Под денежным потоком организации понимается совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, создаваемых в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Грамотный анализ денежных потоков является основой оценки деятельности фирмы, прогнозирования перспективных направлений ее развития.

На практике денежные потоки и экономические результаты деятельности организации парой не тождественны, существует множество причин подобного несоответствия:

Во - первых, логика построения финансовой модели денежных потоков. Во - вторых, выбор прямого или косвенного способа построения отчета о движении денежных средств. В - третьих, присутствие не денежных элементов (амортизация, резервы и т.п.). В - четвертых, отсутствие в отчете о прибылях и убытках статей, которые непосредственно не

учитываются при расчете прибыли, но вызывают движение денежных средств: капитальные расходы, получение или погашение займов, выкуп акций и т.д.

Для выбора способа моделирования, прежде всего, нужно рассмотреть структуру денежных потоков получаемых при запланированной деятельности. При этом также важно понимать технологию исчисления денежного потока.

Существует два способа отражения денежного потока - прямой и косвенный. При прямом способе составление отчета начинается со статьи "поступление денег в виде выручки" и далее включает в себя все денежные расходы и прочие денежные поступления и выплаты. А при косвенном – составление отчета начинается с чистой прибыли и далее отражает изменения по счетам между периодами.

Прямой способ (directmethod) фиксации денежных потоков фирмы предполагает непосредственное изменение исходящих и входящих платежей, производимых и получаемых фирмой, по соответствующим статьям бухгалтерского учета.

Например: организация получает денежные средства в виде выручки от продажи своей продукции, арендной платы за сдаваемые фирмой площади, возврата выданных займов и процентов по ним т.д. И выплачивает деньги при покупке материалов и комплектующих элементов, при приобретении основных средств, налогов, при возврате кредитов, при выплате зарплаты, процентов по кредитам и т.д. То есть в этом способе измеряется непосредственно только собственно движение денег по кассе и банку, а разнесение их по статьям осуществляется в соответствии с хозяйственным смыслом операций, присущим данному бизнесу. В денежных потоках, учитываемых прямым способом, амортизация отсутствует. Она лишь косвенно влияет на размер денежных выплат по налогам на прибыль, имущество, так как учитывается при определении налоговой базы по соответствующим налогам.

Косвенный способ (indirectmethod) исчисления денежного потока (например, для целей финансового анализа) применяется тогда, когда в качестве информации о деятельности фирмы доступна только бухгалтерская отчетность. Тогда есть возможность восстановить денежный поток за период по следующей формуле:

$$\text{ЧДП} = \text{ЧП} + \text{А} - \text{ЗК} - \Delta\text{ЧОК} \quad (1)$$

где: ЧДП – чистый денежный поток, ЧП – чистая прибыль, А – амортизация, ЗК – капитальные затраты, $\Delta\text{ЧОК}$ – изменение чистого оборотного капитала (Δ текущих активов минус Δ текущих пассивов).

В косвенном способе определения денежного потока амортизация присутствует, но следует помнить, что при определении прибыли амортизация вычитается, так как является составляющей себестоимости, а затем при вычислении денежного потока прибавляется к чистой прибыли. Из этого следует, что амортизация прямо не влияет на денежный поток, а лишь косвенно учитывается при исчислении денежных потоков по налогам на прибыль имущество.

Величина чистого денежного потока (ЧДП) в прямом и косвенном способах должна получаться одинаковой, вне зависимости от величины и способа начисления амортизации. Эти два метода касаются только операционного денежного потока, различие сказывается в процедуре составления, в виде отчета и подходе к его анализу. Финансовая и инвестиционная части отчета в двух методах составляются и выглядят одинаково. GAAP и

МСФО рекомендуют применение прямого метода, но требуют проверки его с помощью косвенного методом, но также, допускается применение только косвенного метода.

Рассмотрим на условном примере порядок расчета показателей прямы и косвенным методом.

Таблица 1

Отчет о прибылях и убытках условной организации

№	Показатели	Сумма
1	Выручка от реализации	50
2	Себестоимость товаров	- 32,0
3	Коммерческие и управленческие расходы	- 16,53
4	Прибыль от реализации	1,47
5	Сальдо уплаченных и полученных процентов	- 0,15
6	Сальдо прочих доходов и расходов	0,25
7	Прибыль от финансово - хозяйственной деятельности	1,87
8	Прибыль отчетного года	1,57
9	Налог на прибыль	0,47
10	Чистая прибыль	1,1
11	Дивиденды	- 0,2
12	Нераспределенная (реинвестируемая) прибыль	0,9
13	Начислено амортизации основных фондов за год	0,8

Таблица 2

Развернутый расчет величины чистого денежного потока(косвенный метод)

№	Показатели	Денежные поступления	Денежные расходы
1. Операционная деятельность			
1	Чистая прибыль	1,1	
2	Амортизация	0,8	
3	Прирост дебиторской задолженности		0,4
4	Снижение запасов	1,5	
5	Снижение кредиторской задолженности		0,7
6	Итого денежный поток от операционной деятельности	2,3	
2. Инвестиционная деятельность			
7	Приобретение основных фондов		1,5
8	Итого денежный поток от инвестиционной деятельности	- 1,5	
3. Финансовая деятельность			
9	Снижение краткосрочных банковских кредитов и займов		0,7
10	Снижение краткосрочных финансовых вложений	0,3	

11	Увеличение добавочного капитала	0,1	
12	Выплата дивидендов		0,2
13	Итого денежный поток от финансовой деятельности	- 0,5	
14	Совокупный чистый денежный поток	0,3	

В приведенном примере увеличение дебиторской и снижение кредиторской задолженности, в совокупности приведут к уменьшению чистого денежного потока на 1,1 млн. рублей (0,4+0,7). Заработав чистую прибыль в сумме 1,1млн. рублей предприятие получило дополнительный денежный приток в размере всего 0,3 млн. рублей.

Таблица 3

Расчет величины денежного потока (прямой метод)

№	Показатели	Денежные поступления	Денежные расходы
1. Операционная деятельность			
1	Выручка от реализации	50,0	
2	Корректируется на: Прирост дебиторской задолженности		0,4
3	Итого приток от реализации	49,6	
4	Себестоимость товара		32,0
5	Корректируется на: 1) Снижение запасов 2) Снижение кредиторской задолженности	1,5	0,7
6	Итого отток на оплату товара	- 31,2	
7	Коммерческие и управленческие расходы		16,53
8	Корректируется на: Начисление амортизации	0,8	
9	Итого отток на оплату коммерческих и управленческих расходов	- 15,73	
10	Уплаченные проценты		0,15
11	Прочие доходы	0,55	
12	Прочие расходы		0,3
13	Налог на прибыль		0,47
14	Итого денежный поток от операционной деятельности	2,3	
2. Инвестиционная деятельность			
15	Приобретение основных фондов		1,5
16	Итого денежный поток от инвестиционной деятельности	- 1,5	
3. Финансовая деятельность			
	Снижение краткосрочных банковских кредитов и займов		0,7

	Снижение краткосрочных финансовых вложений	0,3	
	Увеличение добавочного капитала	0,1	
	Выплата дивидендов		0,2
	Итого денежный поток от		- 0,5
	Совокупный чистый денежный поток	0,3	

Можно заметить, что в сравнении с косвенным методом изменению подвергся лишь первый раздел отчета – операционная деятельность, тем не менее, итоговая сумма как по этому, так и по всем остальным разделам абсолютно идентична сумме, полученной косвенным методом.

В дополнение к выполненным расчетом определяется величина ликвидного денежного потока.

$$\text{Чкп} = (\text{Дк} + \text{Кк}) - \text{Дс} \quad (2)$$

$$\text{Лдп} = -(\text{Чкп}_1 - \text{Чкп}_0) \quad (3)$$

где: чистая кредитная позиция - Чкп, ликвидного денежного потока - Лдп, долгосрочные банковские кредиты - Дк краткосрочные - Кк, остаток денежных средств – Дс.

Данный показатель уточняет результаты предыдущих расчетов, концентрируясь на динамике "процентной" задолженности перед банками и другими кредиторами. Используя данные нашего примера, получим: $\text{Дк}_0 = 0$, $\text{Дк}_1 = 0$, $\text{Кк}_0 = 9,6$, $\text{Кк}_1 = 8,9$, $\text{Дс}_0 = 0,2$, $\text{Дс}_1 = 0,5$. Следовательно: $\text{Чкп}_0 = (0 + 9,6) - 0,2 = 9,4$ млн. руб., $\text{Чкп}_1 = (0 + 8,9) - 0,5 = 8,4$ млн. руб., $\text{Лдп} = -(8,4 - 9,4) = 1,0$ млн. руб.

Предприятие в отчетном году значительно улучшило свою чистую кредитную позицию, создав ликвидный денежный поток в сумме 1,0 млн. рублей. Величина этого потока примерно равна сумме потоков от операционной и инвестиционной деятельности (2,3 – 1,5).

Чтобы не допустить существенных отклонений плановых показателей от реального состояния денежных потоков, эти показатели необходимо периодически корректировать в зависимости от изменяющейся рыночной конъюнктуры.

Правильно составленный бюджет денежных средств позволит избежать дефицита денежных средств или, по крайней мере, быстро изыскать резервы для его покрытия. В качестве исходных данных для планирования притока денежных средств от операционной деятельности должен выступать прогноз выручки от реализации продукции. Необходимы данные о разнице между временем отгрузки и временем оплаты продукции, удельные веса поставок продукции за предоплату и поставок, оплачиваемых в течение одного - трех месяцев после отгрузки. Эта информация позволит спрогнозировать реальное поступление денежных средств в планируемом периоде (месяц, квартал, год), которое является основой для формирования бюджета движения денежных средств.

Планирование оттока денежных средств по операционной деятельности зависит от прогноза объема поступлений и прогноза погашения кредиторской задолженности предприятия по оплате труда, материалам, услугам, прогноза налоговых выплат, прогноза оплаты прочих расходов.

Составляя раздел бюджета движения денежных средств от инвестиционной деятельности нужно использовать прогноз выручки от реализации основных средств и прочих активов, прогноз погашения кредиторской задолженности по капитальным вложениям, по приобретению основных средств, нематериальных активов и др.

При составлении раздела бюджета денежных средств от финансовой деятельности в качестве исходных данных выступают прогнозы потребности в банковских кредитах и возможностей их возврата, выплаты дивидендов, погашения выпущенных облигаций и пр.

Кроме того, при составлении бюджета денежных средств необходимо следить, чтобы сумма притоков денежных средств с учетом начального сальдо соответствовала планируемой величине оттока денежных средств.

Помимо годового плана движения денежных средств также необходимо разрабатывать краткосрочный план на короткие промежутки времени (месяц, декаду) в форме платежного календаря. Он должен составляться на основе реальной информационной базы о денежных потоках организации, в состав которой входят договоры с контрагентами, акты сверки расчетов с контрагентами, счета на оплату продукции, счета - фактуры, банковские документы о поступлении средств на счета, платежные поручения, графики отгрузки продукции, графики выплаты заработной платы, состояние расчетов с дебиторами и кредиторами, законодательно установленные сроки платежей по финансовым обязательствам перед бюджетом и внебюджетными фондами, внутренние приказы и т.д.

И наконец, последняя рассматриваемая проблема управления денежными потоками - проблема оптимизации среднего остатка денежных средств. В процессе текущей деятельности каждое предприятие имеет некоторый остаток (большой или меньший) денежных средств, и его оптимизация является важнейшей задачей управления денежными потоками, обеспечивающей их эффективность использования.

При расчете оптимального остатка денежных средств необходимо учитывать его разные виды. Зарубежные ученые выделяют следующие виды остатков денежных средств на расчетном счете предприятия:

- транзакционный остаток денежных средств;
- страховой остаток денежных средств.

Транзакционный остаток денежных средств характеризуется минимальной суммой средств, необходимой для осуществления непрерывной основной деятельности.

Страховой остаток может быть определен на основе суммы транзакционного остатка и размера вариации поступления денежных средств.

В западной практике известно несколько методов расчета оптимального остатка денежных средств, основные из которых - модели Баумоля и Миллера - Орра.

Относительно простой и наиболее применяемой в отечественной практике является модель Баумоля. Модель Баумоля хорошо применима при равномерном производстве и отгрузке продукции.

Таким образом, при планировании денежных потоков коммерческие организации решают проблемы управления дефицитным (избыточным) денежным потоком, проблемы достижения роста чистого денежного потока и его максимизации, проблемы обеспечения сбалансированности (синхронности и равномерности) денежных потоков, проблемы прогнозирования и оптимизации среднего остатка денежных средств.

Список использованной литературы

1. Храпова Е. В., Кычанов Б. И. Моделирование в планировании и анализе экономических показателей: Монография: монография – Омск: ОИВТ(филиал) ФБОУ ВПО «НГАВТ», 2012. – 185 с.

2. Абдрахманова Г.Т. Методологические проблемы бизнес - планирования и процесс финансового моделирования

3. О.В. Асканова, Е.В. Касаткина Использование модели функционирования предприятия для обоснования инвестиционных решений

© Пономарева Л.Н., Наган А.О., 2015

УДК 332.1

И.В.Стрелкова

Магистрант 2 курса,

Институт математики, информационных и космических технологий,
кафедра прикладной математики и высокопроизводительных вычислений
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
г. Архангельск, Российская Федерация

Научный руководитель: А.И. Пospelовская

к.э.н., доцент

Высшая школа экономики и управления, кафедра экономики
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова

ТРАНСПОРТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ВАЖНЫЙ РЕСУРС ОСВОЕНИЯ АРКТИКИ

Арктическая зона России, характеризуется значительными пространственными параметрами, сложностью и уникальностью природно - климатических условий. Берега пяти приарктических государств – России, Норвегии, Дании, Канады и США омываются Северным Ледовитым океаном. При этом протяженность российской береговой линии составляет примерно 16 тыс. км.

Сосредоточение всеобщего мирового интереса к арктическим территориям и шельфу обусловлено наличием в недрах Арктики весомых запасов неразработанных энергоресурсов, возможностью разработки месторождений никеля, кобальта, меди, платиноидов и других ценных ресурсов, транзитным потенциалом развития Северного морского пути и связанной с ним арктической транспортной инфраструктуры.

В условиях экономического и политического соперничества многих стран за распространение своего влияния на Арктику необходимы стратегии комплексного инновационного транспортного освоения российских арктических территорий.

Задачи перспективного освоения Арктического макрорегиона тесно связаны с его территориальным прилеганием к северным границам страны и необходимостью формирования полноценной транспортной системы.

Современная транспортная арктическая инфраструктура характеризуется крайне неравномерным развитием и низким уровнем транспортной освоенности. А экономические и геополитические обстоятельства сложились так, что Северный морской путь, несмотря на сложные климатические условия, объединяет арктические территории в единое экономическое пространство и на основе единого транспортного коридора удерживает Россию в составе морских транспортных держав, обеспечивает морские выходы на мировой рынок.

Такая система не в состоянии решить проблемы конкурентной борьбы с потенциальными мировыми соперниками в Арктике. Это определяется следующими причинами:

- изношенностью портовой инфраструктуры арктических портов;
- оторванностью большей части портов Арктики от единой транспортной сети страны (как автомобильной, так и железнодорожной);
- отсутствием транспортных подходов к крупным арктическим портово - транспортным узлам, пунктам пропуска;
- наличием неравномерности размещения транспортной инфраструктуры.

В настоящее время слабая система транспортных коммуникаций Арктики, не соответствующих современным условиям динамики экономических рынков, служит препятствием полноценного социально - экономического развития региона и страны в целом.

В условиях экономической волатильности России необходимо рационально использовать потенциал своего уникального экономико - географического положения на базе комплексного развития всех видов транспорта с учетом приоритетов национальных стратегий [1,2].

Для успешного развития транспортных коммуникаций как важнейшего ресурса освоения Арктики основными задачами становятся:

- формирование условий для согласованности и ритмичности продвижения продукции по российскому маршруту;
- снижения рисков транспортировки грузов и повышения эффективности работы транспортной системы, повышения ее конкурентоспособности;
- переосмысление старого подхода к системе транспортного обеспечения Арктики и формирование сбалансированной инфраструктуры транспортных коммуникаций с комплексным включением в процессы хозяйственного освоения сложных арктических территорий.

Инновационные проекты транспортного освоения Арктики придадут значимый импульс социально - экономическому развитию всего региона и страны в целом [3].

Развитие системы транспортных коммуникаций Арктики, образующих базу территориальной целостности региона и его экономического пространства, позволят сформировать потенциал для его интеграции в глобальную экономику на основе государственных стратегий.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года, утвержденная президентом России 8 февраля 2013 г. № Пр - 232.
2. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734 - р.
3. Бисько К.Т., Бисько И.А. Значение Арктической зоны России для формирования национальной инновационной системы // Труды научно - исследовательского отдела Института военной истории. Т.9. Кн.2. Обеспечение национальных интересов России в Арктике / Зап. воен. округ, Воен. акад. Ген. штаба Вооружен. Сил Рос. Федерации, Ин - т

УДК 338

А. А. Райбер

магистрант кафедры антикризисного управления
Южно - Уральского государственного научно - исследовательского университета,
г. Челябинск, Российская Федерация

БЕНЧМАРКИНГ И СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА

Социальные медиа укрепляют своих позиции в существующих бизнес - процессах, причём данная интеграция выходит за рамки персонального увеличения бюджетов на SMM, персонального брендинга и стирания границ между пользовательским и рекламным контентом. За счёт широкого круга общедоступных инструментов (платных и бесплатных) социальные медиа всё больше проникают в бенчмаркинг, оказывая значительное влияние на специфику его проведения:

- социальные медиа открывают доступ к дополнительным источникам информации и каналам сбора данных (в том числе, сообщества партнёров по бенчмаркингу в социальных сетях);

- проведение совместных эталонных сопоставлений предполагает выстраивание долгосрочных коммуникаций с партнёрами – социальные медиа представляют широкие возможности для взаимодействия;

- сокращается ресурс времени, представительские расходы и затраты на организацию командировок, необходимые для итерации бенчмаркинг-исследований, что позволяет осуществлять их на непрерывной основе;

- социальные медиа обеспечивают непрерывный процесс вовлечённости участников в процесс бенчмаркинга, что особенно актуально в связи с тенденцией на процессно - ориентированный бенчмаркинг;

- расширение числа участников группы по бенчмаркингу, так же как исключение каких - либо её членов, осуществляется достаточно просто с технической точки зрения;

- возможно использование как внутренних, так и внешних ресурсов;

- социальные медиа являют собой площадку для выстраивания экспертных сообществ и взаимодействия внутри них.

При этом использование социальных медиа в эталонных сопоставлениях сопряжено с определёнными рисками, которые необходимо учитывать и минимизировать.

Таблица 1

Риски использования инструментов социальных медиа в бенчмаркинге

Существующий риск	Комментарий
Изменение состава группы, участвующей в проведении бенчмаркинга	в большинстве случаев удобная опция, но в ряде случаев усложняет процесс управления группой, так как

	<p>– необходимо оперативно вводить новых участников в курс дела;</p> <p>– количество вовлечённых в процесс мало коррелирует с качеством процесса в силу того, что у многих членов группы отсутствует мотивация к аналитике и их присутствие в группе формально, связано с доступностью включения.</p>
Информационная безопасность	<p>теоретически инструменты коллективного взаимодействия в сети обеспечивают конфиденциальность, тем не менее в процессе передачи данных может возникнуть риск утечки информации, соответственно, следует уделить вопросу информационной безопасности особое внимание и при возможности использовать инструменты прямой коммуникации (голосовая и видео - связь).</p>
Высокая подверженность конкурентной разведке	<p>мониторинг публичных страниц организации в социальных медиа позволяет легко и в кратчайшие сроки извлекать информацию, связанную с деятельностью организации, вступать в контакт с её представителями обезличенно или же как потенциальный клиент. Но подобные сопоставления могут быть организованы в двустороннем порядке. И стоит отметить, что ограничения публичности представительства в социальных сетях вероятнее приведут к оттоку пользователей, чем к доминированию в конкурентной борьбе.</p>

В процессе проведения эталонных сопоставлений могут использоваться как внутренние (вики компании, внутренние блоги и чаты), так и внешние ресурсы.

Внешние ресурсы представляют следующие социальные медиа:

– LinkedIn (www.linkedin.com) – сервис для профессионального онлайн - нетворкинга с широким кругом инструментов для совместной работы;

– Twitter (www.twitter.com) – возможность публикации коротких сообщений под учётными записями пользователей, обеспечивающая простой и быстрый доступ к партнёрам; кроме того сервис позволяет участникам группы бенчмаркинга создавать учетные записи пользователей, легко связываться и общаться друг с другом. Существенные изменения Twitter в 2015 году, в частности сервис Moments и новая опция Project Lightning, вывели его на совершенно новый уровень корпоративных инструментов: отображение контента в хронологическом порядке, что повлияет на уровень осведомлённости участников, открытый доступ к контенту для неавторизованных пользователей, причём с различных платформ, что расширяет доступ к источникам информации, и также возможность «быть подписанным» на конкретное событие пользователя, а не на пользователя в целом;

– Facebook (www.facebook.com) – социальная сеть, ориентированная преимущественно на обычных пользователей, но предоставляющая инструменты для коммуникации с партнерами и взаимодействия с экспертным сообществом (среди россиян наиболее популярными являются такие социальные медиа, как Вконтакте и Одноклассники, при этом бизнес - сообщество сосредоточено в Facebook), и в совокупности с тенденцией публикации статей непосредственно в социальные медиа (в Facebook введена такая функция), оказывает влияние на бенчмаркинг.

Площадками для сбора и обмена информацией также выступают профессиональные блоги и форумы, вики организаций, YouTube, Slideshare и другие. Активно ведутся разработки по созданию виртуальных 3D - пространств, что способно значительно расширить возможности проведения совместного бенчмаркинга на глобальном уровне.

Таким образом, социальные медиа в современном обществе играют важную роль в осуществлении бенчмаркинга, конкурентного или совместного, за счёт большого спектра инструментов, а также снижения затрат на его проведения и возможности сделать процесс непрерывным и глобальным. Вопрос о целесообразности бенчмаркинга, как и использовании в его рамках социальных медиа, необходимо решать с учётом организационных и рыночных реалий, но при принятии подобных решений менеджменту необходимо повышать осведомлённость об онлайн - инструментах и сервисах в целях повышения эффективности и минимизации рисков эталонных сопоставлений.

Список использованной литературы:

1. Портал Корпоративный менеджмент – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/benchmarking_meths.shtml
2. Leon Hitchens «Twitter releases Project Lightening as Moments» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://digitalbounds.com/2015/10/06/twitter-releases-project-lightening-as-moments/>
3. Mat Honan «This Is Twitter's Top Secret Project Lightning» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.buzzfeed.com/mathonan/twitters-top-secret-project-lightning-revealed#.gt8BRpe6a>

© А. А. Райбер, 2015

И.Г. Рзун

Доцент кафедры математики и информатики
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Новороссийский филиал

Ю.А. Карпович

магистрант
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Новороссийский филиал
г.Новороссийск, Российская Федерация

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МНОГОСЕКТОРНОЙ ЭКОНОМИКИ

В наше время математическое моделирование используется во всех отраслях науки. В рамках исследования аппарата математического моделирования можно построить математическую модель роста экономики региона и провести сравнительный анализ регионов.

Экономика региона является многосекторной экономикой, в которой участвует экономические агенты:

- 1) предприятия;
- 2) домохозяйства (население);
- 3) государство (администрация);
- 4) внешний мир;
- 5) банковская система.

Построение математической модели роста региона Краснодарского края базируется на статистических данных.

Многосекторная экономика— экономическая система, в которой на рыночной основе сосуществуют частная, государственная и общественная собственность на предприятия и иные средства производства.

Когда в экономике присутствует всего домохозяйства и фирмы, соответственно два рынка - рынок товаров и услуг, и рынок ресурсов можно смело говорить о наличии двухсекторной модели экономики.

В двухсекторной экономике существуют два экономических агента:

- 1) фирмы (предприятия);
- 2) домохозяйства (население).

Модель замкнута. Домохозяйства предлагают свои экономические ресурсы на рынке ресурсов и получают взамен доходы от ресурсов. На полученные доходы домохозяйства идут на рынок товаров и услуг и приобретают товары, которые изготовили фирмы. Следовательно, фирмы получают доход за вычетом затрат на производство.

В двухсекторной экономике потребительские расходы домохозяйств (C) дополняются инвестиционными расходами фирм (I). При этом равенство национального дохода национальному продукту сохраняется, поэтому в макроэкономике национальный доход и

национальный продукт обозначаются одной буквой – Y . При этом величина национального продукта в состоянии равновесия равна сумме совокупных расходов:

$$Y = E \quad (1)$$

Совокупные расходы (национальный продукт) в двухсекторной модели экономики состоят из потребительских расходов домохозяйств (C) и инвестиционных расходов фирм (I):

$$E = C + I, \quad (2)$$

а национальный доход - из потребления (C) и сбережений (S):

$$Y = C + S, \quad (3)$$

Следовательно:

$$C + I = C + S, \quad (4)$$

что означает, что совокупные расходы равны совокупному доходу, а

$$I = S, \quad (5)$$

т.е. инвестиции равны сбережениям. Инвестиции представляют собой инъекции в экономику, а сбережения – изъятия из экономики. Рост инвестиций увеличивает совокупные расходы (совокупный спрос), обеспечивает дополнительные доходы производителям, служит стимулом для увеличения национального продукта (выпуска). Рост сбережений сокращает совокупные расходы и может привести к сокращению производства. В равновесной экономике инъекции равны изъятиям.

К сожалению, эта модель не имеет ничего общего с нашей реальностью, ведь в любой экономике присутствует государство. Появление государства ведет к возникновению новых видов макроэкономических взаимосвязей и превращению двухсекторной модели экономики в трехсекторную.

В трехсекторной экономике государство делает закупки товаров и услуг (G), что связано с необходимостью содержания государственного сектора экономики, обеспечения производства общественных благ, выполнения функций по регулированию экономики и управлению страной. При этом заработная плата государственных служащих рассматривается не как плата за экономический ресурс на ресурсном рынке, а как оплата услуги на рынке товаров и услуг, так как эта оплата производится из средств государственного бюджета и является результатом перераспределения доходов.

Государство обязывает всех платить налоги (T_x), которые являются основным источником доходов государственного бюджета. Однако, выступая перераспределителем национального дохода, государство не только собирает налоги, но и выплачивает трансферты (T_r). Трансферты - это платежи, которые домохозяйства и фирмы безвозмездно (не в обмен на товары и услуги) получают от государства. Трансфертные платежи государства домохозяйствам – это разного рода социальные выплаты: пенсии, стипендии, пособия по безработице, пособия по нетрудоспособности, пособия по бедности и др. В зависимости от состояния государственного бюджета государство может выступать либо кредитором, либо заемщиком на финансовом рынке. Но и трехсекторная экономика далека от современной реальности, ведь в наше время любое государство открыто для внешнего мира. Поэтому к нашей модели добавим иностранный сектор и получим четырехсекторную модель экономики.

Включение в схему кругооборота иностранного сектора дает четырехсекторную модель экономики (модель открытой экономики) и означает необходимость учета взаимоотношений национальной экономики с экономиками других стран, которые, в первую очередь, проявляются через международную торговлю товарами и услугами - через экспорт и импорт товаров и услуг. Поскольку в схеме кругооборота отражены только денежные потоки, то под экспортом (E_x) понимается выручка (доходы) от экспорта, а под импортом (I_m) – расходы по импорту.

Соотношение экспорта и импорта отражается в торговом балансе. Если расходы по импорту превышают доходы от экспорта ($I_m > E_x$), то это соответствует состоянию дефицита торгового баланса.

Это позволяет профинансировать дефицит торгового баланса. Если же доходы от экспорта превышают расходы по импорту ($E_x > I_m$), что означает излишек (профицит) торгового баланса, то из страны происходит отток капитала, поскольку в этом случае иностранцы продают данной стране свои финансовые активы и получают необходимые для оплаты экспорта денежные средства.

В четырехсекторной модели принцип равенства доходов и расходов также сохраняется. С учетом расходов иностранного сектора, которые носят название «чистый экспорт» (X_n) и представляют собой разницу между экспортом и импортом:

$$X_n = E_x - I_m \quad (6)$$

можно записать формулу совокупных расходов, которые равны сумме расходов всех макроэкономических агентов: домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора:

$$E = C + I + G + X_n \quad (7)$$

Формула совокупного дохода:

$$Y = C + S + T \quad (8)$$

Это означает, что доход используется на потребление, сбережения и выплату налогов. Поскольку в состоянии равновесия $E = Y$, то отсюда следует, что:

$$C + I + G + X_n = C + S + T \quad (9)$$

Это равенство носит название макроэкономического тождества. При этом величина совокупных расходов равна стоимости совокупного (валового) внутреннего продукта (ВВП):

$$Y = E = C + I + G + X_n \quad (10)$$

Чтобы вывести из макроэкономического тождества формулу равенства инъекций и изъятий следует иметь в виду, что в показателе чистого экспорта присутствует и инъекция (т.е. экспорт, представляющий собой расходы иностранного сектора на продукцию данной страны, и, следовательно, часть совокупных расходов, увеличивающий поток расходов и доходов) и изъятие (т.е. импорт, являющийся «утечкой» части совокупного дохода страны в иностранный сектор и, следовательно, сокращающий внутренние расходы и соответственно доходы), поэтому формула равенства инъекций и изъятий должна быть записана как:

$$I + G + E_x = S + T + I_m \quad (11)$$

Экономический рост— увеличение реального и потенциального доходов (валового внутреннего продукта) в длительный период времени. Реальный экономический рост – это рост ВВП в денежном выражении минус инфляция.

В самом общем виде экономический рост означает количественное и качественное изменение результатов производства и его факторов (их производительности). Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона. Это увеличение можно измерить двумя взаимосвязанными показателями: ростом за определенный период времени реального ВНП или ростом ВНП на душу населения. В связи с этим статистическим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВНП в процентах.

В связи с трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют экономический рост, хотя это лишь один из критериев экономического развития. Экономический рост есть составляющая экономического развития. Свое выражение он находит в увеличении реального ВВП, как в абсолютном объеме, так и на душу населения.

Быстрый или, наоборот, нулевой и даже отрицательный экономический рост не всегда говорит о быстром экономическом развитии, топтании на месте или экономической деградации.

Экономический рост может измеряться как в физическом выражении (физический рост), так и в стоимостном (стоимостной рост). Основные современные модели экономического роста, как и любые модели, представляют собой абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков. Целый ряд допущений, предвещающих каждую модель, уже изначально отодвигает результат от реальных процессов, но, тем не менее, дает возможность проанализировать отдельные стороны и закономерности такого сложного явления как экономический рост.

Большинство моделей роста исходят из того, что увеличение реального объема выпуска происходит, прежде всего, под влиянием роста основных факторов производства труда (L) и капитала (K). Фактор «труд» обычно слабо поддается воздействию извне, тогда как величина капитала может быть скорректирована определенной инвестиционной политикой. Как известно, запас капитала в экономике со временем сокращается на величину выбытия (амортизации) и увеличивается за счет роста чистых инвестиций. Вполне очевидно, что экономический рост ценен не сам по себе, а в качестве основы повышения благосостояния населения, поэтому качественная оценка роста часто дается через оценку динамики потребления.

Для сложных систем ни эксперимент, ни массовое наблюдение невозможны. Поэтому ни для одной сложной системы до сих пор не создано универсальной модели, из которой все остальные следовали бы как частные случаи. Указанные методологические особенности применения моделей для описания сложных систем приводят к невозможности построить одну универсальную модель для обработки всех имеющихся данных. Существует множество подходов к моделированию экономики. Несколько условно их можно разделить на четыре типа:

1. Эконометрические модели;
2. Балансовые модели;

3. Имитационные модели и синергетический подход;
4. Вычислимые модели общего равновесия.

Особый класс моделей экономики образуют, так называемые, модели общего экономического равновесия, восходящие к работам экономиста XIXв. Л. Вальраса и принявшие современную форму благодаря исследованиям К. Эрроу и Дж. Дебре. Модель общего равновесия описывает экономику как результат взаимодействия экономических агентов различных типов. Обычно это производственные отрасли, домохозяйства, финансовые организации, государство и внешнеторговые организации фирмы. В модели каждый из агентов выбирает для себя наиболее выгодные действия в рамках своих технологических и институциональных ограничений, исходя из величин информационных переменных (цен, курсов, процентов). Значения информационных переменных определяются так, чтобы обеспечить выполнение материальных и финансовых балансов во всей системе.

Модели общего равновесия сложны, поскольку представляют собой целую связку нелинейных задач оптимизации поведения. Эти модели могут описывать и экономическую динамику, хотя в этом случае модель оказывается еще гораздо более сложной с математической и вычислительной точки зрения.

Долгое время практическое применение моделей равновесия сводилось к изучению и сравнению стационарных состояний двух - четырех рынков, в совокупности схематически описывающих всю экономику. Эти «теоретические» модели равновесия сыграли исключительно важную роль в становлении современной экономической теории и подробно обсуждаются в любом учебнике по макроэкономике.

Однако, к 1990м выяснилось, что учета одних технологических ограничений (балансовые модели Леонтьева), экстраполяции предыдущих тенденций (эконометрические модели) и прямолинейного наложения внешних ограничений (модели системной динамики) недостаточно для адекватного описания современной экономики. С другой стороны децентрализация не отменила необходимость целенаправленной координации усилий общества на решении общих проблем, и тенденция к регулированию стала снова усиливаться. Особенно это заметно в современной России, где надежда на широкое частное инвестирование в насущные сферы так и не оправдалась. По этим причинам с 1990 - х основным инструментом для экономического планирования и прогнозирования стали так называемые вычислимые модели общего равновесия (CGE).

В обзоре, подготовленном в Высшей школе экономики, указано около полусотни практически работающих в разных странах мира вычислимых моделей общего равновесия. По проблематике они распределяются следующим образом:

- 1) Проблемы экологии и долгосрочного развития (контроль выбросов в окружающую среду, последствия истощения полезных ископаемых, переход на альтернативные источники энергии и т.д.) – 13% от общего числа.
- 2) Анализ последствий глобализации и увеличения объемов внешней торговли (в частности создание и расширение торговых блоков, последствия вступления в ВТО, последствия либерализации внешней торговли) – 47% от общего числа.
- 3) Изменения внутри национальной экономики (последствия: налоговой реформы, пенсионной реформы, регулирование естественных монополий, монетарной политике,

структурные изменения, политика направленная на поддержку определенных отраслей) – 40% от общего числа.

По количеству моделей лидирует Китай, за ним идут США. Почти половина моделей приходится на Азию, далее идет Латинская Америка, Африка, Европа Северная Америка и Австралия.

Примером может служить модель Австралийской экономики MONASH, созданная одноименным университетом совместно с правительством Австралии. Модель описывает экономику Австралии, выделяя в ней 113 отраслей, объединенных в 21 производственный сектор. Результаты модельных расчетов преобразуются затем в прогнозы для 860 товаров, 341 вида занятости, 56 регионов и нескольких типов домашних хозяйств. Для России CGE модель недавно была разработана в ЦЭМИ РАН под руководством академика В.Л. Макарова. О практических результатах применения вычислимых моделей общего равновесия судить трудно, т. к. полное описание этих моделей и конкретные результаты расчетов, как правило, открыто не публикуются, отчасти по причине громоздкости модели, отчасти вследствие конфиденциальности использованных данных.

Список использованной литературы:

1. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Сакания С.В. Состояние и проблемы малого и среднего предпринимательства в РФ. // Достижения вузовской науки. 2014. № 13. С. 154 - 160.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 10.04.2015).

© И.Г.Рзун, Ю.А.Карпович, 2015 г.

УДК 368

З.Ф. Шарифьянова,

К. э. н., доцент,

Л. А. Серикова,

К. В. Аминова,

Финансовый университет при правительстве РФ

(Уфимский филиал)

СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ - ОСАГО. ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА И РАЗВИТИЯ РЫНКА

Аннотация

В статье выявлены основные проблемы существующих на рынке ОСАГО, а также меры, которые могут устранить их ; освещается информация о возможностях для роста и развития ОСАГО.

Ключевые слова

ОСАГО, страхование, закон, развитие рынка ОСАГО, полис, выплаты.

Одним из основообразующих видов в общей структуре страхования является ОСАГО – обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Данный вид страхования вводился как социальная мера, направленная на создание финансовых гарантий возмещения ущерба, причиненного владельцами транспортных средств, которая регулируется Законом. Закон об обязательном страховании автогражданской ответственности владельцев транспортных средств был принят в апреле 2002 года. Вступил он в силу с 1 июля 2003 года. С этого момента каждый владелец транспортного средства обязан заключить договор финансовой защиты своей гражданской ответственности.

В сфере обязательного страхования гражданской ответственности (ОСАГО) проблем и противоречий очень много. И так как этот вид страхования касается большинства граждан и относится к обязательным, реформирование этой области носит весьма актуальный характер. Как отметил В.В. Путин, на медиафоруме в Петербурге в апреле 2014г., страхование гражданской ответственности, в том числе в области транспорта, - чрезвычайно важная сфера и для граждан, и для государства, и для экономики. Она нуждается в постоянном совершенствовании. Банк России, который сейчас является мегорегулятором финансового рынка и, соответственно регулятором на рынке страхования, готовит предложения, связанные с реализацией стратегии развития страхового рынка до 2020 года.

Можно сформулировать ряд важнейших проблем, которые наиболее очевидны в области авто страхования по ОСАГО: несовершенство правовой базы при реализации Закона; увеличение судебных разбирательств; высокий процент убыточности; сокращение присутствия страховщиков высоко убыточных регионах; недочеты тарифной политики (более десяти лет на рынке не менялись тарифы по ОСАГО); отсутствие представительств страховщика в том или ином субъекте РФ и как следствие удаленность центров урегулирования убытков; неэффективность действия «Европротокола»; низкая обращаемость граждан за выплатами по жизни в связи со сложностью их получения и действующего порядка расчета (по факту расходов); пробки на дорогах в месте аварии пока участники ДТП ожидают прибытие инспектора, из - за чего простаивает работающее население и в результате российская экономика теряет десятки миллиардов рублей; проблемы в оценке как самого ущерба причиненного транспортному средству, так и выплат за вред жизни и здоровью потерпевших.

По данным аналитического агентства «Эксперт» во втором квартале 2015 года кризис на страховом рынке продолжился, несмотря на увеличение общего объема страховых премий, который вырос на 3,1% до 252 млрд. руб. против 244 млрд. руб. во втором квартале прошлого года. При этом отношение страховой премии к ВВП сократилось до 1,39% против 1,41% годом ранее. С учетом повышения тарифов и изменения территориальных коэффициентов в 2015 году ситуация на рынке ОСАГО должно было стабилизироваться, убытки страховщиков - минимальны. Однако, реальная убыточность страховщиков, учитывающая расходы на ведение дела, отчисления в РСА, изменения резервов убытков и выплаты по суду, во втором квартале 2015 году составил 101%.

За три квартала 2015 года страховщики заключили 29,8 млн договоров ОСАГО, что на 2,5 млн, или 8%, меньше, чем за аналогичный период прошлого года, свидетельствуют данные Российского союза авто страховщиков (РСА). «На этот тренд влияют два фактора:

снижение числа продаваемых автомобилей, а также рост числа фальшивых полисов», – считает президент союза Игорь Юргенс. По данным аналитического агентства «Автостат», продажи новых легковых автомобилей за январь – сентябрь 2015 года упали на 33% по сравнению с тремя кварталами прошлого года (всего в этом году за девять месяцев продано 1 млн 297 тыс. машин).

По мнению главы Ассоциации защиты страхователей Николая Тюрникова, уменьшение числа полисов ОСАГО связано не с этим трендом, а с ростом тарифа на «автогражданку» в октябре 2014 - го и апреле 2015 года. По его оценке, в РФ сейчас не застраховано по ОСАГО 24% машин.

Снижение числа новых полисов связана с ухудшением общеэкономической ситуации, из-за чего люди ищут разные способы сэкономить. Тенденция к снижению числа договоров ОСАГО на 8% по итогам трех кварталов выглядит пугающе, считает аналитики. Серьезное снижение началось после второго увеличения стоимости обязательной «автогражданки» в апреле 2015 года. Какую - то долю в тенденцию внесли изменения в законодательство (например, отмена отдельного полиса для прицепов юрлиц), но в значительной части она обусловлена отказом части авто владельцев от покупки ОСАГО в принципе или покупкой поддельных полисов».

Оценки самих страховщиков в отношении общего числа не застрахованных по ОСАГО различаются. В СК «Согласие» заметили, что этот процент «однозначно ненулевой». В СК «МАКС» отмечают стагнацию с тенденцией к снижению количества заключенных договоров.

Ответственность минимум 90% авто владельцев застрахована считает «АльфаСтрахование», сопоставив данные по численности автопарка (40,85 млн на конец 2014 года) с данными по числу договоров ОСАГО, действовавших к концу первого полугодия 2015 года (37,5 млн). Существует четкая зависимость между распространением практики использования поддельных полисов и деятельности так называемых автоюрисов, так как именно ее последствия привели к резкому подорожанию полисов в отдельных регионах. Эта деятельность «процветает» в таких регионах, как Челябинская область, Краснодарский и Красноярский край, Татарстан, Башкортостан Пензенская, Томская области.

Два крупных игрока – «Ингосстрах» и «СОГАЗ» в противовес общей тенденции отметили рост числа договоров ОСАГО в портфелях компаний на 19% и 20% соответственно (в «Ингосстрахе» уточнили, что данные о приросте считались за восемь месяцев 2015 года). За три квартала «Ингосстрах» продал 1,4 млн полисов ОСАГО, а «СОГАЗ» – 983 тыс., следует из статистики РСА.

Следует отметить тем временем, что заметно улучшается ситуация на региональных рынках ОСАГО – трудности с приобретением полисов и получением выплат по обязательному страхованию автогражданской ответственности сокращаются.

Изменения функционирования рынка ОСАГО в результате принятых поправок должно иметь положительные последствия для граждан. Ожидается, что выплаты по ОСАГО будут производиться в большинстве случаев своевременно. Заметно сократятся проблемы с урегулированием убытков в виду возобновления работы закрытых ранее пунктов урегулирования убытков. Потребители будут иметь возможность приобрести полис ОСАГО в любом офисе продаж. Сократится переплата за полис ОСАГО по причине навязывания страховщиками дополнительных страховых продуктов. Кроме того повысится финансовая устойчивость рынка за счет увеличения присутствия надежных компаний.

Для долгосрочной стабилизации ситуации на рынке ОСАГО необходимо проводить ежегодный мониторинг достаточности тарифов и своевременно их корректировать.

От результатов введения электронного полиса ОСАГО зависит развитие ситуации на рынке. В случае, если удастся избежать мошеннических действий (например, введение некорректных данных о водителе с целью не применять повышающий коэффициент и др.), убыточность в 2015 - 2016 годах останется на прогнозном уровне 100 - 102%.

Чтобы мотивировать автовладельцев покупать ОСАГО, до конца года в одном из двух регионов – Москве или Казани – планируется запустить пилотный проект по автоматическому отслеживанию наличия полиса ОСАГО с помощью камер фотовидеофиксации и их взаимодействия с базой РСА. Таким образом, риск штрафа в 800 рублей за отсутствие полиса возрастает в разы – его можно получить не только от сотрудника ГИБДД лично, но и всякий раз, проезжая под камерами. Однако многие эксперты считают, что введение штрафов с использованием камер вряд ли кардинально исправит ситуацию, так как подобные меры никогда не давали в нашей стране серьезного результата, а большинство отказывающихся от полисов россиян проживает вне крупных городов.

В «Ингосстрахе» предлагают «просветительский» выход из ситуации: страховые компании и правительство РФ должны с помощью разумной «агитации» доносить до граждан мысль, что реформа ОСАГО и данный вид страхования в целом имеют благие цели и способствуют созданию цивилизованной системы страховой защиты российских автовладельцев.

За период своего существования, ОСАГО вызывало и продолжает вызывать многочисленные споры в обществе. Закон от 25 апреля 2002 г. № 40 - ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» даже был предметом рассмотрения Конституционного суда РФ, поскольку ряд заявителей посчитали, что закон ограничивает свободу собственности и договора, а также то, что плата за обязательное страхование обладает всеми признаками налога, но не учитывает прожиточный минимум в РФ и не все граждане способны ее оплатить.

Основные направления совершенствования рынка ОСАГО: Актуарная корректировка тарифов и лимитов; Возможность возмещения вреда, причиненного транспортному средству, в натуральной или денежной форме (по выбору потерпевшего); Уточнение механизма прямого урегулирования убытков; Установление тарифного коридора для целей ценовой конкуренции страховщиков; Усиление контроля за осуществлением обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств и деятельностью посредников; Внедрение единого методического комплекса оценки причиненного ущерба и определения размеров убытков.

Таким образом, развитие рынка ОСАГО требует быстрее изменений, но расчет новых тарифов является не простой задачей для Банка России, может несколько ускорить этот процесс требования ЦБ РФ предоставить страховщикам «дорожные карты» по развитию рынка и согласованию тарифов. В любом случае, очевидно, что изменения на рынке ОСАГО назрели и решать их надо быстро.

Основными направлениями развития национального и региональных рынков ОСАГО должны стать мероприятия, ориентированные на совершенствование финансовых отношений в системе ОСАГО, а именно внедрение и использование альтернативного механизма налогообложения путем введения дополнительного налога на страховые взносы (премии) и передачи контрольных и перераспределительных функций резервного фонда ОСАГО (в части резерва текущих компенсационных выплат) на уровень региональных бюджетов. Это позволит увеличить поступления в региональный бюджет, средства которого в большем объеме будут расходоваться на выполнение программ предупреждающих и предотвращающих мероприятий, что, в свою очередь, позволит

снизить уровень выплат ОСАГО (уменьшить убыточность ОСАГО); поддержать при необходимости местные страховые компании; осуществлять программы социальной помощи отдельным слоям населения, а целом же будет способствовать развитию региона.

Таким образом, ОСАГО – это действительно знаковый проект, который является своего рода точкой отсчета для развития массового страхования в России. Однако усиливающийся с течением времени конфликт между страховыми компаниями и автолюбителями требует внесения существенных поправок в закон. Только справедливые тарифы и справедливые выплаты способны обеспечить привлекательность системы ОСАГО для автомобилистов.

Список использованной литературы:

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации // Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015 - I (в ред. от 29 ноября 2007 г. N 287 - ФЗ) // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1993. N 2.

2. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств // Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. N 40 - ФЗ (в ред. от 28 февраля 2009 г.) // Собрание законодательства РФ. 2002. N 18.

3. Выступление Президента России Владимира Путина на пленарном заседании медиафорума независимых региональных и местных СМИ «Правда и справедливость», организованного Общероссийским народным фронтом 24 апреля 2014 года. <http://www.kremlin.ru/transcripts/20858>.

4. Российский союз автостраховщиков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.autoins.ru/ru/index.wbp>.

© З.Ф. Шарифьянова, Л.А. Серикова, К.В. Аминова, 2015

УДК 659.4

Л.А. Серикова,
студентка факультета менеджмента и маркетинга
Научный руководитель - Л.С. Брусенцова,
доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга
Финансовый университет при Правительстве РФ
Уфимский филиал
Г. Уфа, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОАО «БАШКИРЭНЕРГО»

Ключевые слова: внутренняя социальная ответственность, стейкхолдеры, развитие персонала, подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров.

При решении стратегических задач организации возникает потребность в конкурентоспособном и лояльном персонале, что, в свою очередь, способствует осознанию собственниками бизнеса особой ценности человеческих ресурсов и формированию системы внутренней социальной ответственности.

Внутренняя корпоративная социальная ответственность ограничена пространством компании и направлена на развитие корпоративной культуры с учетом социальных

потребностей работников, рассматриваемых в качестве внутренних стейкхолдеров, то есть заинтересованных сторон в составе организации [1].

К внутренней корпоративной социальной ответственности относят обеспечение безопасности труда; поддержание стабильной социально значимой платы; развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; оказание помощи работникам в критических ситуациях.

Различают несколько уровней корпоративной социальной ответственности:

- базовый уровень (своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, расширение штата работников);

- средний уровень (обеспечение работников комфортными условиями труда, повышение уровня их квалификации, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы и другое);

- высший уровень (благотворительная деятельность) [2].

Одним из образцов социально ответственной компании в Республике Башкортостан является ОАО «Башкирэнерго». Уже много лет политика ОАО «Башкирэнерго» в области корпоративной социальной ответственности высоко оценивается как в регионе присутствия, так и в рамках всей отечественной промышленности.

В 2010 году Российский антикризисный форум и Агентство политических и экономических коммуникаций, представляя результаты годового рейтинга социально - ответственных компаний, назвали ОАО «Башкирэнерго» лидером в электроэнергетическом секторе.

Социальная политика энергокомпании со штатом более 21 тысячи профессионалов направлена в первую очередь на создание благоприятных условий для повышения эффективности и производительности сотрудников, их максимальной заинтересованности в общем результате.

В энергосистеме созданы условия для профессионального развития и самореализации, действует система подготовки и повышения квалификации сотрудников. В 2014 году профессиональное обучение в энергохолдинге прошли около десяти тысяч человек, то есть каждый второй работающий.

Большое внимание руководство Общества в области охраны труда уделяет работе с персоналом. Человеческий фактор имеет большое значение в безаварийной работе энергосистемы, в работе без травм и несчастных случаев. Основной задачей при этом является повышение активности рабочих и инженерно - технических работников в соблюдении правил и норм охраны труда. В связи с этим основные усилия были направлены на повышение качества обучения персонала.

Регулярно проводится обучение по охране труда руководителей и специалистов. В филиалах созданы комитеты (комиссии) по охране труда. Своевременно проводятся периодические медицинские осмотры персонала, занятого на работах с вредными условиями труда. В целях реализации норм Трудового кодекса Российской Федерации проводится аттестация рабочих мест. По ее результатам по условиям труда разрабатываются планы мероприятий по оздоровлению и улучшению условий труда на каждом рабочем месте, производятся доплаты и компенсации за вредные условия труда.

Общество в целях улучшения качественного состава персонала сотрудничает с высшими учебными заведениями. Так, в 2014 года по целевому направлению в компанию принято

более трехсот молодых специалистов, окончивших ВУЗы и ССУЗы по энергетическим специальностям. В составе Компании функционирует ННОУ «Учебно - тренировочный комбинат», в котором ежегодно повышают квалификацию специалисты и рабочие. В целом, затраты на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров в 2014 году составили свыше 30 миллионов рублей.

В целях обеспечения прав граждан на достойный труд, повышения уровня жизни работников и членов их семей, роста производительности труда, стабильной занятости, безопасности рабочих мест, расширения возможностей профессионального роста между Объединением работодателей энергосистемы РБ и «Электропрофсоюзом» РБ заключено Соглашение, в котором закреплены конкретные условия труда, льготы и социальные гарантии для работников энергосистемы.

В соответствии с действующим Соглашением, работникам выделяются путевки в лечебные учреждения, на базы отдыха и в детские оздоровительные центры. Всего в 2014 году отдохнули и поправили свое здоровье более 8 тысяч человек. В санаториях - профилакториях побывали более двух тысяч человек, на базе отдыха «Павловка» и в пансионате «Зеленый бор» - более трех тысяч человек, в детских оздоровительных центрах «Энергетик», «Горное Эхо» и «Росинка» отдохнули 2 325 детей работников энергосистемы. Большое внимание в 2014 году уделялось ветеранам войны и труда. Неработающим пенсионерам из числа бывших работников компании было оказано различных видов материальной помощи на общую сумму более 25 миллионов рублей.

Являясь крупной компанией, «Башкирэнерго» в отличие от малого бизнеса, реализует широкий спектр форм внутренней социальной ответственности [3].

Безусловно, в условиях кризиса затраты на персонал снижаются. При этом, основными принципами работы, которые может использовать Компания в условиях кризиса, чтобы продолжать позиционировать себя как социально ответственного работодателя, становятся: отказ от нарушений норм трудового законодательства при проведении сокращения персонала; обоснованная оптимизация численности на основе расчета необходимой численности и определения степени загруженности персонала; содействие трудоустройству высвобождаемых работников вне компании; недопущение необоснованного разрыва в оплате труда рядовых сотрудников и топ - менеджмента и другие.

Таким образом, внутрикорпоративная социальная ответственность означает сознательное принятие бизнесом определенных обязательств в отношении персонала и является важным компонентом эффективности деятельности любого предприятия, от малого, до крупной компании.

Список использованной литературы:

1. Брусенцова Л.С. Стейкхолдерский менеджмент в социальной ответственности бизнеса // Актуальные вопросы социально - экономического и инновационного развития современного общества: Сбор. науч. трудов. Выпуск XVI: - Уфа: Азтерна, 2014. – с.56 - 58
2. Волгин Н.А., Егорова В.К. Социальная корпоративная политика: проблемы, опыт, перспективы, учебное пособие, М.: БЕК, 2012 г.
3. Брусенцова Л.С., Брусенцов Д.В. Социальная ответственность малого бизнеса: актуальность, ограничения, формы взаимодействия со стейкхолдерами // Управление

УДК 330.101.8

Р.Ю. Скоков

К.э.н., доцент

Кафедра «Менеджмент»

Волгоградский государственный аграрный университет

Г. Волгоград, Российская Федерация

СУБЪЕКТНО - ОБЪЕКТНАЯ СТРУКТУРА РЫНКОВ АДДИКТИВНЫХ БЛАГ

Аддиктивные блага – особая категория мериторных товаров и услуг, спрос на которые со стороны частных лиц отличается от нормативных установок общества (по Р. Масгрейву [2, с.22]), удовлетворяющих естественно не обусловленные потребности и вызывающих у потребителей патологическую зависимость от содержащихся в них психоактивных веществ и / или поведенческих паттернов.

На основе теории матриц и комбинаторики составлена «комбинаторная матрица» зависимостей субъектов и объектов (таблица 1).

Таблица 1

Матрица комбинаций зависимостей между субъектами и объектами

Фактор Фактор	И. Субъекты	II. Объекты
I. Субъекты	Взаимосвязь и взаимодействие субъектов.	Воздействие аддиктивных благ на субъектов.
II. Объекты	Воздействие субъектов на аддиктивные блага.	Взаимосвязь аддиктивных благ.

На рисунке 1 приводится классификация аддикции, объектов аддикции и аддиктивного поведения.



Рис.1. Классификация аддикции, объектов аддикции и аддиктивного поведения

Объектами, рассматриваемыми в рамках комбинаторной матрицы, являются аддиктивные товары и услуги. «Лидеры» современных рынков аддиктивных благ – алкогольная и спиртосодержащая продукция, табачные изделия, энергетические напитки, наркотики, азартные игры.

Субъектную структуру рынков аддиктивных благ можно дифференцировать на конститuentов (непосредственных акторов) и стейкхолдеров (заинтересованных и причастных сторон трансакций), требующих учета специфики их интересов и ценностей в рамках регулятивной политики.

Схема движения аддиктивных благ, доходов, расходов, налогов, трансфертов, дотаций между субъектами рынка представлена на рисунке 2.

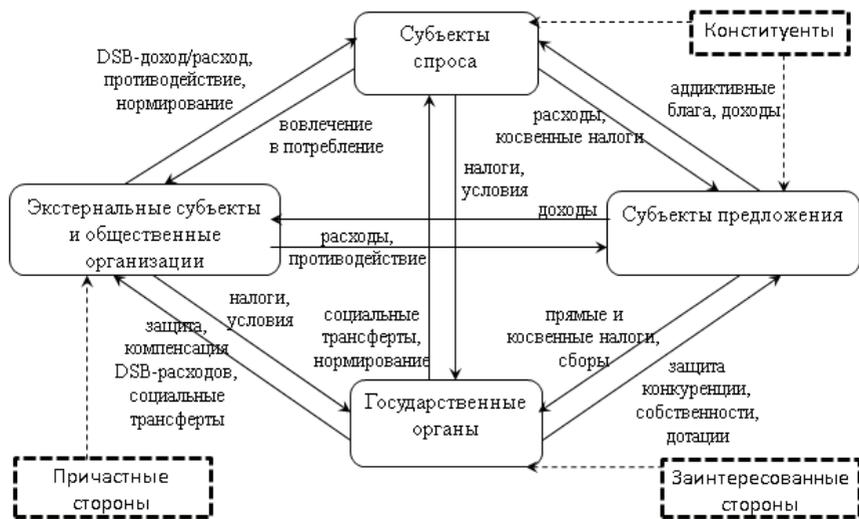


Рис.2. Институциональная классификация и взаимосвязь основных субъектов рынка аддитивных благ

Непосредственные акторы рыночных трансакций – субъекты спроса и предложения (в том числе теневого); заинтересованные стороны – это субъекты, прямо связанные своими экономическими интересами со сценарием институционального развития рынка, к которым отнесены регуляторы; причастные стороны – индивиды и общественные организации, испытывающие воздействие внешних эффектов функционирования данного рынка, косвенно заинтересованные в определенном векторе его эволюции – социальные группы и институты (семья, друзья, окружающие, в т.ч. пострадавшие). Значительную роль на рынках аддитивной продукции играют теневые субъекты (бутлегеры, наркдилеры, пушеры, коррупционеры, подпольные производители, неформальные ассоциации участников рынка и др.), а также лоббисты в законодательных и исполнительных органах власти.

Расширение спектра благ, вызывающих патологическое привыкание, и рост уровня их потребления ведут к усилению экономических и социальных угроз, порождая разнообразные институциональные «ловушки» и дисфункции, среди которых активизация теневой и неформальной деятельности, коррупция, незаконное лоббирование, протекционистские усилия региональных властей, бюрократические барьеры при лицензировании, создание преференций для государственных предприятий, «крышевание» государственными структурами организованной преступности, недополучение бюджетами различных уровней значительных финансовых средств, снижение конкурентоспособности легальных хозяйствующих субъектов и т.д.

Исследования проблематики аддитивных благ неизбежно сталкиваются с дефицитом эмпирической информации и социальным табуированием предметных областей анализа, объективно предполагая дополнение стандартной неоклассической парадигмы концепциями и идеями институциональной экономической теории, особенно

применительно к изучению сложившихся на рынках аддитивных благ дихотомий (этичности и эффективности, рациональности и аддитивности). Возникает потребность расширения проблемного поля и категориального аппарата традиционной экономической теории путем развития концептуально - методологических основ теории аддитивных благ и разработки методических рекомендаций государственным структурам и гражданскому обществу по институциональному конструированию, регулированию и контролю социально приемлемых рынков аддитивных благ.

Список использованной литературы:

1. Латов Ю. В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. - 336 с.
2. Рубинштейн А. Я. К теории рынков «опекаемых благ» : науч. докл. – М.: Ин - т экономики РАН, 2008. – 63 с.
3. Скоков, Р. Ю. Институциональное развитие рынков аддитивных благ в современной России: монография. – Волгоград: Изд - во ВолГУ, 2014. – 475 с.

© Р.Ю. Скоков, 2015

УДК 368.1(470+571)

Е.С. Соловьева

магистрант каф. «Налоги и налогообложение»
Кубанский государственный аграрный университет

Н.А. Гончарова

к.э.н., доцент каф. «Налоги и налогообложение»
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Страхование играет очень важную роль в жизни общества с рыночной экономикой, и для каждого из нас, необходимо иметь представление о том, какую роль играет страхование и каким образом его можно использовать для защиты своих интересов. ФСС – это такое специализированное финансово - кредитное учреждение при правительстве РФ, которое создано в целях управления средствами государственного социального страхования в РФ.

Социальная политика нашего государства, в первую очередь направлена на социальное страхование своих граждан, а также на стимулирование рождаемости, помощь пострадавшим на производстве, содействие людям, ограниченным в своих возможностях. Число страхователей, стоящих на учете в органах ФСС РФ, составляет около 5,3 млн работодателей, в то время как количество застрахованных лиц достигает 58,7 млн человек. Таким образом Фонд затрагивает и защищает интересы большого числа населения страны, что говорит о его необходимости и значимой роли [1].

Бюджет Фонда социального страхования РФ в 2015 году составляет 538,66 млрд рублей по доходам, и по расходам - 594,08 млрд рублей, на 2016 год - 625 млрд рублей и 622,59 млрд рублей, соответственно, на 2017 год - 680,24 млрд рублей и 661,45 млрд рублей. Таким образом, бюджет фонда сформирован с дефицитом 55,42 млрд рублей на 2015 год и профицитом 2,41 млрд рублей и 18,79 млрд рублей на 2016 и 2017 годы, соответственно. Важно отметить сбалансированность бюджета, ведь такое эффективное функционирование способно вызвать доверие граждан государству, проводимой им политике [3]. Увеличение расходной части связано, как с изменением численности населения, так и с увеличением сумм страховых выплат, что положительно отражается на социальной составляющей экономической системы.

Тем не менее, остаются открытыми вопросы, касающиеся развития российской системы социального страхования:

1. Зависимость внебюджетных фондов от федерального бюджета. Особенно эта зависимость сильнее проявляется у фонда социального страхования, поскольку доля доходов продолжает увеличиваться.

2. Размер страховых взносов не пропорционален уровню социального и профессионального риска. Занижен по сравнению с социальными стандартами (минимальным размером оплаты труда и величиной прожиточного минимума) размер страховых выплат в связи с материнством, что говорит о нарушении процесса реализации социальных гарантий.

3. Не достигли должного развития институты (государственные, профсоюзные, страховые, общественные), которые могли бы эффективно осуществлять оценку социальных и профессиональных рисков, информационно - статистическое и кадровое обеспечение системы социального страхования.

4. Функции социального бюджета являются достаточно размытыми и неточными. Как следствие, разделены обязанности и не определена ответственность каждого из этих инструментов.

Итак, с учетом подведенных итогов, следует обеспечить сбалансированность бюджета при повышении собираемости страховых взносов; улучшить качество предоставления государственных услуг посредством единого портала; перейти на прямую выплату пособий; социальная помощь не должна складываться из уровня дохода и выслуги лет, а она должна зависеть только от личной потребности работника; совершенствовать механизм индексации размера страховых выплат; усилить меру ответственности для работодателей, которые применяют различные незаконные схемы оплаты труда, а для этого необходимо ввести соответствующие статьи в административный и уголовный кодексы.

Однако интенсификация и совершенствование деятельности одного лишь Фонда социального страхования - необходим комплексный подход к оптимизации деятельности всех составляющих системы социальной защиты населения и обязательного социального, пенсионного и медицинского страхования. Только в этом случае будет обеспечена социально - экономическая эффективность для застрахованных лиц по реализации их прав на получение социальных гарантий независимо от сложившейся жизненной ситуации [2].

Естественно, потенциально возможные изменения необходимо детально проанализировать, но изменение законодательной базы, является необходимой частью.

Список использованной литературы:

1. Алпатова Д. Ю. Фонд социального страхования РФ: особенности и перспективы [Текст] / Д. Ю. Алпатова // Молодой ученый. — 2014. — №8.2. — С. 4 - 5.
2. Дрошнев В. В. Социальное страхование населения России: проблемы и перспективы развития // Страховое Дело. – 2012. - №4
3. URL: <http://fss.ru/ru/news/2014/143223.shtml>

© Е.С. Соловьева, 2015

УДК 338

О.А.Спирченкова, студентка 4 курса филиала ЮУрГУ в г.Сатке
О.А.Шапошникова, студентка 4 курса филиала ЮУрГУ в г.Сатке
Г.Сатка, Российская Федерация

МОНИТОРИНГ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время цена является основным элементом рыночного механизма и важнейшим инструментом анализа, планирования, регулирования поведения хозяйственных субъектов в рыночной экономике.[1, с.424]

Цена – сумма денег, которую покупатель уплачивает продавцу за приобретенный товар.

Совершенно очевидно, что цены играют ключевую роль в рыночном механизме, однако ими необходимо умело управлять, не допуская стихийности процесса ценообразования и динамики цен.[2, с.248]

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что на аппаратном совещании с главами ведомств Челябинской области, был поднят вопрос работы штаба мониторинга цен на продукты питания, а точнее об их несоответствии реальности.

Мониторинг цен, который минсельхоз регулярно проводит не показывает значительных колебаний на рынке. В то же время данные социальных опросов горожан говорят о росте цен на определенные продукты питания. Так, 86% респондентов отметили рост цен на мясную продукцию, 58% — на молочную. Кроме того, резко выросли в цене морепродукты и яйцо, о чем сообщила почти половина опрошенных граждан. Примерно столько же горожан заявили об увеличении стоимости овощей и фруктов.

Объекты исследования: 7 сетевых магазинов в Челябинской области – «Ашан», «Карусель», «Лента», «Магнит» (семейный), «Пятерочка», «Дикси», «Молния».

Предметы исследования: ценовая политика семи сетевых магазинов Челябинской области в период с 23 по 29 ноября 2015 года, выраженная в рублях.

Таблица 1 – Ценовая политика сетевых магазинов на 23 ноября 2015 г., руб.

		Аша н	Карусель	Лент а	Дикси	Пятерочка	Молния	Магнит
1	Говядина	393,4	409,63	360	409,63	409,63	499	386,10
2	Свинина	343,0	319	248,0	310,00	329,00	279,00	303,70

3	Куры	99,00	115	113,0	106,90	107,00	122,90	106,60
4	Рыба	284,4	237,44	237,4	237,44	199,00	269,90	239,90
5	Масло сл	190,0	250,00	257,2	294,44	281,39	349,39	283,33
6	Масло р.	55,00	61,11	85,85	72,11	72,83	75,12	63,67
7	Молоко	26,00	26,00	40,79	34,80	41,35	43,99	39,33
8	Яйцо	48,60	45,00	51,71	51,50	50,95	51,69	54,20
9	Сахар	43,00	43,00	51,89	54,90	52,91	51,00	49,30
10	Соль	7,41	7,30	8,89	7,90	7,35	8,39	7,10
11	Чай	14,02	29,90	13,99	16,90	14,45	30,00	11,50
12	Мука в / с	27,15	33,10	30,00	21,45	27,45	21,45	19,35
13	Хлеб белый	38,25	37,18	38,58	38,33	36,75	37,10	37,00
14	Хлеб ржаной	45,83	46,83	47,82	47,67	51,58	47,70	46,33
15	Рис	42,00	42,00	50,33	58,63	52,94	55,69	44,25
16	Пшени	28,14	31,00	34,11	27,67	28,06	31,10	31,75
17	Гречка	49,00	49,00	53,99	58,78	60,50	49,00	59,00
18	Макароны	28,50	48,89	32,46	28,60	34,38	36,89	33,22
19	Картофель	7,80	13,50	13,49	9,50	12,91	9,29	7,90
20	Капуста	9,00	14,55	17,00	14,80	15,55	14,00	12,60
21	Лук	12,00	17,90	20,00	19,60	19,91	17,29	13,90
22	Морковь	12,90	15,90	15,19	19,90	15,58	13	13,20
23	Яблоки	38,00	69,90	84,00	60,00	58,95	59,89	41,60
	Итого:	1842	1963	1906	2002	1977	2173	1905

Далее представлена сводная таблица изменения цен на продукты за неделю: в период с 23 по 29 ноября 2015 года в усредненных ценах по набору из 23 продуктов питания первой необходимости в Челябинской области, а также их абсолютное (руб.) и относительное изменение (%).

Таблица 2 – Сводная таблица мониторинга цен на продукты питания первой необходимости

		Среднее 29.11.2015	Среднее 23.11.2015	Абсолютно е изменение	Относительно е изменение
1	Говядина	409,63	409,30	0,33	0,08
2	Свинина	308,59	299,54	9,05	3,02
3	Куры	111,79	112,04	- 0,25	- 0,23
4	Рыба	237,44	229,33	8,11	3,5
5	Масло сл	279,40	278,68	0,72	0,2
6	Масло р.	71,32	73,59	- 2,27	- 3,0
7	Молоко	36,65	34,63	2,02	5,82
8	Яйцо	50,42	47,26	3,16	6,6

9	Сахар	49,90	50,14	- 0,24	- 0,47
10	Соль	8,09	8,11	- 0,02	- 0,22
11	Чай	20,85	20,85	- 0,01	- 0,02
12	Мука в / с	26,11	26,15	- 0,04	- 0,14
13	Хлеб белый	37,42	37,70	- 0,28	- 0,74
14	Хлеб ржаной	47,22	46,90	0,32	0,68
15	Рис	50,79	49,97	0,81	1,63
16	Пшено	29,94	29,54	0,40	1,35
17	Гречка	54,62	56,18	- 1,56	- 2,78
18	Макароны	36,31	36,03	0,27	0,76
19	Картофель	11,04	11,96	- 0,92	- 7,72
20	Капуста	14,55	13,93	0,62	4,45
21	Лук	17,69	19,39	- 1,70	- 8,78
22	Морковь	15,58	16,95	- 1,37	- 8,06
23	Яблоки	59,03	55,87	3,16	5,66
	Итого:	1984,36	1964,04	20,32	1,03

По итогам четвертой недели ноября 2015 года набор из 23 продуктов питания первой необходимости в Челябинской области подорожал на 20,32 рубля (на 1,03%), составляет 1984 рубля. Динамика цен за неделю на продукты питания первой необходимости показала разнонаправленный характер.

В ходе исследования было выделено две группы. Изменения в них наиболее значительны:

1)Продукты, стоимость которых за анализируемый период снизилась (лук 8,8%; морковь 8,1%; картофель 7,7%; масло растительное 3,1%; гречка 2,8%).

2)Продукты, стоимость которых за анализируемый период повысилась (яйцо 6,7%; молоко 5,8%; яблоки 5,7%; капуста 4,5%; рыба горбуша 3,5%; свинина +3%).

По совокупности 23 наименований продуктов питания лучшие результаты показали гипермаркеты «Ашан», «Магнит» (формат «семейный»), «Лента», стоимость в них значительно ниже.

В относительных показателях эти изменения незначительны, но для потребителей («их кошелек») ощутимы.

Список использованной литературы:

1. Ценообразование и налогообложение: Учебник для вузов // И.К. Салимжанов, 424 с.
2. О.В.Португалова, Е.А.Морозова – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2003. - 248 с.
3. И.И.Агапова История экономической мысли: учебное пособие // М.: Издательство «ЭКМОС», 2010. – 263 с.
4. Единая межведомственная информационно - статистическая система.
5. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (Росстат).

© О.А.Спирченкова; О.А.Шапошникова, 2015

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

Ныне традиционная роль складов как мест хранения претерпела принципиальные изменения: требуется ускоренный оборот складских запасов, быстрое исполнение заказов потребителей, расширяется спектр складских услуг. Многие склады предоставляют клиентам полный набор услуг — от обработки их заказов до исполнения поставки продукции в окончательном виде. Клиент получает услуги по управлению запасами, подготовке товаров для продажи, проведению проверки их количества и качества, транспортно - экспедиторские услуги, составлению документов и консультированию по их оформлению. Качественное и своевременное выполнение складских услуг во многом зависит от их информационной поддержки.

Складское хозяйство предприятий - комплекс складов, используемых для хранения и обеспечения основных и вспомогательных цехов материальными ресурсами.

Склад представляет собой производственное помещение, предназначенное для временного и надежного размещения и хранения материальных ценностей, нормативных запасов материалов и выполнения производственно - вспомогательных операций по подготовке этих материалов к бесперебойному снабжению основного производства.

Структура складского хозяйства завода определяется в зависимости от номенклатуры потребляемых материалов, типа и объемов производства, уровня его специализации и кооперирования. Наиболее часто склады классифицируются по их месту в производственном процессе, по роду хранимых материалов, по техническому устройству и степени пожарной опасности.

Развитое складское хозяйство влечет за собой издержки, которые можно сгруппировать следующим образом:

- содержание складских помещений: амортизация зданий, оборудования, затраты на ремонт, расходы на отопление, электроэнергию, земельный налог;
- затраты на обслуживающий персонал: заработная плата рабочих, служащих, расходы на социальные нужды (страховые взносы);
- затраты на транспортные средства: амортизация, расходы на топливо и энергию, расходы на текущий ремонт;
- убытки от хранения запасов: старение материалов, расхождения в результатах инвентаризации.

К услугам складов общего пользования целесообразно прибегать:

- при низких объемах товарооборота предприятия;
- при хранении товаров сезонного спроса.

Планирование потребности в складах базируется на результатах определения будущих объемов продаж и выбора мест реализации продукции. Объемы продаж позволяют определить общую потребность в складских помещениях, а выбор мест реализации — разработать рациональные схемы грузопотоков, протекающих через звенья логистической системы с ориентацией на регионы массового складирования ресурсов.

Добавь метод, основанный на расчете точки безубыточности, для выбора – строить склад или арендовать.

Логистическая цепь может быть организована с использованием собственных или арендованных складов, либо с применением складов общего пользования. Стратегическая ориентация на длительное присутствие в регионе является основанием организации собственного склада. Краткосрочность хозяйственных связей по поставкам - основание аренды складских площадей либо покупки услуг склада общего пользования.

Выбор между организацией собственного склада и использованием для размещения запаса склада общего пользования относится к классу решений "сделать или купить" (Make - or - Buy Problem). Методика принятия решения представлена на рисунке 1.

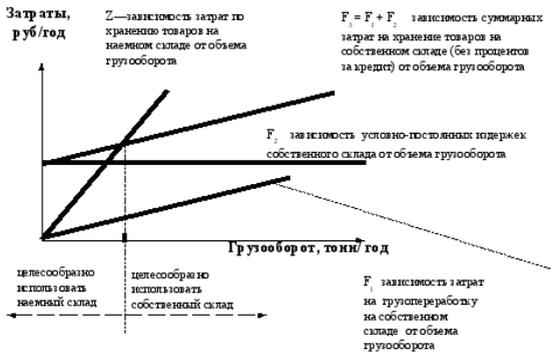


Рисунок 1 – Принятие решения о пользовании услугами наемного склада

Примерная схема организационной структуры склада представлена на рисунке 2.

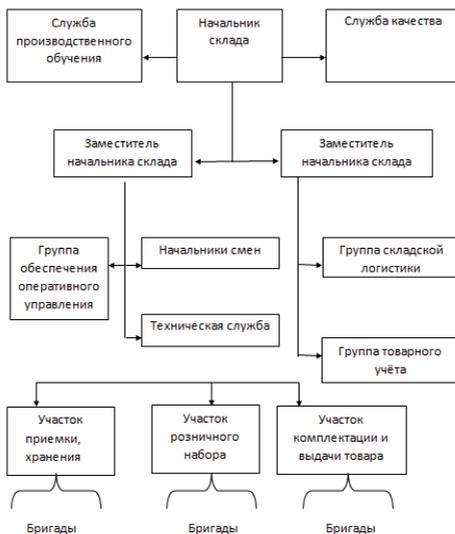


Рисунок 2 – Организационная структура склада

Совокупность работ, выполняемых на различных складах, примерно одинакова. Это объясняется тем, что в разных логистических процессах склады выполняют следующие функции:

- временное размещение и хранение материальных запасов;
- преобразование материальных потоков;
- обеспечение логистического сервиса в системе обслуживания.

Список использованной литературы:

1 Тяпухин, А. П. Логистика : / А. П. Тяпухин; М - во образования Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун - т", Каф. менеджмента. - Оренбург : ГОУ ОГУ, 2004. - 104 с.

2 Хруцкий Е. А. Оптимизация хозяйственных связей и материальных запасов. – М.: Экономика 2005. – 263 с.

3 Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. – 9 - е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2004. – 408 с

© Т.А.Степанова, 2015

УДК 33

М.С. Терещук

студент 3 курса

Институт мировой экономики и финансов
Волгоградский государственный университет
г. Волгоград, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

В экономической литературе, к сожалению, не сложилось единства терминологии по исследуемому вопросу. В различных научных источниках используется ряд родственных терминов, таких как: «проблемный кредит», «проблемная ссудная задолженность», «необслуживаемый кредит» (non - performing loan), «плохой долг» (bad debt), «не уплаченные в срок ссуды» (delinquent loans), «отрицательно оцененные ссуды» (criticized loans), а также «просроченная ссудная задолженность» и «дефолт». При этом данные термины часто используются авторами как взаимозаменяемые, однако, однозначного определения, которым бы руководствовались, и на который ссылались все авторы при рассмотрении данного вопроса, не существует.

Наиболее распространенными в ряду этих терминов являются понятия «проблемный кредит» и «проблемная ссудная задолженность». Одно из определений понятия просроченной задолженности, используемой в банковской деятельности, сформулировано следующим образом: «просроченная задолженность – это сумма всех задолженностей (обязательств) заемщика перед кредитором (банком), частично или полностью непогашенных (неисполненных) в установленный срок, включая вознаграждение за пользование кредитом (проценты), а также начисленные штрафы, пени и прочие выплаты, если таковые оговорены между участниками долговых отношений» [6, С. 467]. В словаре С.И. Ожегова определение задолженности звучит следующим образом - это наличие долгов, невыполненных обязательств. А определение понятия «просрочить» дается

следующее: пропустить установленный срок чего - либо, например, платежа [9, С. 610]. В сущности, основными общими характеристиками в определении понятия просроченной задолженности выступают: задолженность (долг) и нарушение срока ее (его) возврата.

Предлагается рассмотреть определения проблемного кредита, сформулированные как российскими экономистами при изучении вопроса управления проблемными кредитами, так и используемыми международными организациями, иностранными надзорными органами и Банком России, с целью определения его понятия:

- кредитный продукт, по которому имеются существенные нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, значительное ухудшение финансового состояния должника, а также ухудшение его качества или утрата обеспечения по нему» (*Базельский комитет*) [8, С. 102];

- обязательство, полное погашение которого сомнительно вследствие неадекватного финансового состояния должника или обеспечения по данному обязательству, а также наблюдается просрочка уплаты основного долга и (или) процентов по нему более 90 дней (*Международный валютный фонд*);

- Кредит или ссуда, не приносящие доходов, то есть процентные платежи и (или) выплаты процентов, задержка по которым составляет более чем 90 дней. (*Федеральная резервная система США*).

Предлагается на рассмотрение некоторые из определений, предложенные российскими экономистами - исследователями в данной области:

- «Кредиты, по которым заемщик неспособен выполнять свои обязательства в полном соответствии с принятыми договорами и соглашениями с банком, в силу чего существует потенциальная угроза частичной или полной потери для банка причитающихся ему денежных средств по кредитным обязательствам должника» [5, С. 94];

- «Ссуда, по которой не были своевременно произведены один или несколько платежей в погашение основного долга и (или) процентов, значительно снизилась рыночная стоимость обеспечения либо возникли какие - либо другие обстоятельства, из - за которых у банка появляется сомнение в возвращении кредита без задержек» [4, С. 155];

- «Кредит, по которому у банка возникли сомнения в отношении его субъекта, объекта и обеспечения» [7, С. 381].

Термин «проблемный кредит», т.е. ссуды, кредитный риск по которым высок «вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 51 процента до 100 процентов» в российской нормативно - правовой базе фигурирует в Положении Банка России от 26.03.2001 № 254 - П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» [1, С. 57].

Рассматривая вопрос о причинах возникновения проблемных кредитов, в статье выделяются основные факторы возникновения проблемной задолженности, которые разделены на группы, по принципу от кого (чего) могут исходить проблемы, то есть связанные с заемщиком, с кредитной организацией, а также факторы внешнего характера.

Ухудшение финансового состояния заемщика является одним из основных и традиционных источников возникновения проблемных ссуд.

К факторам, которые также связаны с деятельностью заемщика, следует отнести - *преднамеренное неисполнение обязательств*.

К числу факторов, которые связаны непосредственно с деятельностью кредитной организации, немаловажное значение имеют *недостатки организации кредитными процессами*.

Причины могут быть обусловлены *внешними факторами, которые* не связаны с деятельностью заемщика, в том числе связанные с рисками в деятельности контрагентов (неспособностью их выполнять свои обязательства в срок, что сказывается на исполнении заемщиком своих обязательств перед кредитной организацией), а также с негативным влиянием внешней среды на деятельность как заемщика, так и кредитной организации в целом. Речь идет о экономических, политических, геофизических, социальных, и других ситуациях.

В то же время, определенное отражение в нормативно - правовой базе получил другой широко используемый на практике термин, выражающий сомнительность или проблемность факта возврата кредита – «дефолт».

«Дефолт» в зарубежной литературе определяется как событие, имеющее место, в том случае, если заемщик не выполняет своих законных обязательств по кредитному договору, а именно, не осуществляет установленные по договору платежи в срок или нарушает дополнительные условия (ковенанты) кредитного договора.

Данный термин в российской нормативно - правовой базе определен в отношении обязательств по ценным бумагам кредитных организаций в Инструкции Банка России от 27.12.2013 № 148 - И «О порядке осуществления процедуры эмиссии ценных бумаг кредитных организаций на территории Российской Федерации» как отказ кредитной организации - эмитента от исполнения обязательств либо просрочки исполнения соответствующих обязательств по облигациям [3, С. 23].

Термин «дефолт» в отношении активов кредитной организации определяется в Письме Банка России от 29.12.2012 № 192 - Т «О методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков», отражающем рекомендации по внедрению принципов Базель II в российской практике [2, С. 44].

Понятие «дефолт», в отличие от раскрытых выше понятий «проблемный кредит» и «проблемная ссудная задолженность», характеризует не категорию кредитных активов коммерческого банка, а событие по переходу актива в определенную категорию проблемности. Любой кредит в состоянии дефолта является проблемным, но не по любому проблемному кредиту в конкретный момент времени признан дефолт. Дефолт признается по кредитным обязательствам того заемщика, в отношении которого существует уверенность, что он не в состоянии выполнить свои обязательства. Сравнительный анализ данного термина, используемой в российской и западной литературе, позволяет также выделить широко используемое на западе понятие «необслуживаемый кредит» (*non - performing loan*).

Необслуживаемым кредитом в литературе называют кредит, проценты по которому не выплачиваются свыше 90 дней. Касательно американским стандартам учета, кредиты такого рода в полном объеме должны отражаться на отдельных счетах по учету необслуживаемых кредитов. Благодаря этому требованию получают наглядное отражение активов (в полном объеме), которые должны быть отнесены к категории проблемных по причине длительного неисполнения заемщиком своих обязательств по кредиту, что является наиболее распространенным и существенным показателем проблемности.

Итак, проведенный анализ различных представлений позволил выделить пять основных понятий, используемых в экономической литературе при анализе природы проблемных активов банков: проблемный кредит, просроченная задолженность, проблемная ссудная задолженность, необслуживаемый кредит и дефолт.

Список использованной литературы

1. Положение Банка России от 26.03.2001 № 254 - П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // Вестник Банка России. 07.05.2004. № 28;
2. Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192 - Т «О методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков» // Вестник Банка России. 16.01.2013. № 1;
3. Инструкция Банка России от 27.12.2013 № 148 - И «О порядке осуществления процедуры эмиссии ценных бумаг кредитных организаций на территории Российской Федерации» // Вестник Банка России. 28.03.2014. № 32 - 33;
4. Горелая Н.В. Организация кредитования в коммерческом банке // М.: ИНФРА–М, 2012. - С. 155;
5. Ендовицкий Д.А., Бахтин К.В., Ковтун Д.В. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний // М.: КНОРУС, 2012. - С. 94;
6. Звонова Е.А. Организация деятельности коммерческого банка // М.: ИНФРА - М, 2013. - С. 467;
7. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент // М.: КНОРУС, 2011. С. 381;
8. Лаврушин О.И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования // М.: КНОРУС, 2013. - С. 102;
9. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. - М.: АЗЪ, 1996. – С. 610.

© М.С. Терешук, 2015

УДК33

Д.Е.ТОЛМАЧЕВА

студентка 3 курса, очная форма обучения
Факультет «Мировая экономика и право»

Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель **Ю.В.Чепига**
магистр экономики, ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Факультет «Мировая экономика и право»

Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Современная экономическая мысль рассматривает семью не только в качестве социального института, но и в качестве домашнего хозяйства, которое является не только важнейшим потребителем, но и в тоже время производителем.

Говоря об актуальности выбранной проблемы, хотелось бы отметить, что институт семьи на сегодняшний день переживает кризис, это непосредственно связано с тем, что семье приходится испытывать на себе огромный груз внешних факторов и отношений, таких как экономические, политические, морально - нравственные, правовые и т.д.

В сложившихся в настоящее время экономических условиях перед многими гражданами стоит проблема, которая заключается в неумении формирования и планирования семейного бюджета. Эта проблема может привести не только к ухудшению условий быта семейной жизни, но и к различным ссорам и спорам на денежной почве среди домочадцев.

Экономическую стабильность в семье может обеспечить рациональное планирование семейного бюджета, который представляет собой все доходы и расходы семьи за определенный промежуток времени.

Особую сложность в процессе формирования семейного бюджета создают обязательные платежи и взносы. Каждая вторая российская семья имеет различные кредиты и займы, в том числе и ипотеку. В процессе составления и планирования своего бюджета, каждая семья, несомненно, должна учитывать их в первую очередь.

Семейный бюджет должен быть правильно и грамотно составлен, необходимо тщательно продумывать свои будущие покупки и формировать сбережения для достижения своих долгосрочных целей. В процессе разработки семейного бюджета необходимо учитывать все источники доходов членов семьи, таких как: заработная плата, пособия, проценты по вкладам и т.д. В разделе расходов необходимо учитывать весь объем семейных затрат, в течение месяца (оплата квартиры и услуги, питание, транспорт, налоги и взносы).

В таблице 1 представлен состав основных потребительских расходов домашних хозяйств на 2014 год.

Таблица 1 - Состав потребительских расходов домашних хозяйств за 2014 год

Показатель	Средние расходы домашних хозяйств, в рублях	Средние расходы домашних хозяйств, в процентах
Потребительские расходы всего	13 706,6	100
Продукты питания и безалкогольные напитки	3 794,0	27,7
Алкогольные напитки, табачные изделия	356,6	2,6
Одежда и обувь	1 306,5	9,5
Жилищные услуги	1 435,1	10,5
Предметы домашнего обихода	923,3	6,7
Здравоохранение	493,5	3,6
Транспорт	2 426,5	17,7
Связь	463,4	3,4
Организация отдыха и культурные мероприятия	987,4	7,2
Образование	133,7	1,0
Гостиницы, кафе, рестораны	501,7	3,7
Другие товары и услуги	884,9	6,5

На рисунке 1 представлены данные о количестве семей, которые по разному подходят к составлению и планированию семейного бюджета.

Количество семей, ведущих семейный бюджет, %

■ не принято ■ принято ■ затрудняюсь ответить

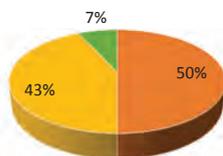


Рисунок 1 - Количество семей, ведущих семейный бюджет, %

По представленным данным 50 процентов населения не занимаются планированием бюджета, а 7 процентов затрудняются ответить на данный вопрос.

При составлении семейного бюджета необходимо учитывать не только объем регулярных расходов, но и не регулярных, таких как покупка мебели, техники и электроники и т.д. Планирующий бюджет должен знать, сумму, которой он располагает. Это способствует контролю расходов, в определении ограничений. Здесь стоит выделить три пункта:

- необходимые покупки (в первую очередь, обязательные взносы, питание, плата за коммунальные услуги, транспорт, одежду и т.п.);
- покупки, которые в принципе необходимо сделать, но они не обязательны в течение данного месяца;
- покупки, не являющиеся необходимыми, но доставляющие удовольствие.

Таким образом, бюджет семьи находится в прямой зависимости от экономической ситуации в стране. Чтобы грамотно использовать свои доходы, тем более в условиях кризиса, семья должна обязательно планировать и формировать семейный бюджет.

© Д.Е.Толмачева, 2015

УДК 331.522

Л.М. Уварова, магистрант 2 года обучения

Финансово - экономический институт

ФГАОУ ВПО «Северо - Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»

г.Якутск, Российская Федерация

С.А. Колпашникова, магистрант 2 года обучения

Финансово - экономический институт

ФГАОУ ВПО «Северо - Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»

г.Якутск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ИНЖЕНЕРНО - ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ СВФУ (ПО ДАННЫМ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВУЗОВ – 2015)

Министерством образования и науки РФ с 2012 года проводится мониторинг эффективности деятельности вузов, одним из основных показателей которого является показатель по трудоустройству выпускников. Задачами мониторинга по данному

показателю является комплексный анализ данных о результативности трудоустройства выпускников по уровню высшего образования очной и заочной форм обучения и предоставление абитуриентам и их родителям достоверной информации о востребованности выпускников определенного вуза.

В этом году были собраны сведения о трудоустройстве выпускников 2013 года в календарном 2014 году. Так, по итогам этого мониторинга ФГАОУ ВПО «Северо - Восточный федеральный университет имени М.К.Аммосова» (СВФУ) имеет удовлетворительный результат по показателю трудоустройства выпускников, который равняется 75% – пороговому значению для вузов Дальневосточного федерального округа и среднему показателю трудоустройства по России [1].

Востребованность выпускников на региональном рынке труда является одним из основных показателей эффективности работы Северо - Восточного федерального университета им.М.К.Аммосова как вуза, определяющим его миссию. По последним данным Департамента занятости населения Республики Саха (Якутия) сегодня наиболее востребованными промышленными предприятиями являются кадры инженерно - технического профиля по следующим видам производств: добыча полезных ископаемых, обрабатывающее производство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, сельское хозяйство, ремонт автотранспортных средств, транспорт и связь [2].

К наиболее востребованным в настоящее время на рынке труда республики инженерно - техническим профессиям с высшим образованием относятся: горные инженеры; геодезисты; теплоэнергетики и теплотехники; программисты и специалисты по программному обеспечению вычислительной техники и автоматизированных систем; инженеры по телекоммуникациям и связи; инженеры по технике безопасности; инженеры по теплогазоснабжению и вентиляции, инженеры для нефтяной и газовой отраслей.

Наш университет на протяжении многих лет является основным поставщиком инженерно - технических кадров для промышленных предприятий, осуществляющих деятельность на территории Республики Саха (Якутия). На предприятиях строительной, дорожной, нефтегазовой, транспортной, угольной, алмазодобывающей, энергетической, жилищно - коммунальной и других отраслей промышленности республики основной состав руководителей предприятий, инженерных служб – выпускники СВФУ. Задача кадрового обеспечения отраслей промышленности республики осуществляется университетом на основании комплекса мер, направленных на совершенствование системы, структуры и качества подготовки в соответствии с реальной потребностью предприятий в трудовых ресурсах.

По данным Министерства образования и науки РФ, в результате анализа по показателю «Трудоустройство выпускников» Мониторинга эффективности вузов в 2015 году, выявилось, что по СВФУ наиболее востребованными на рынке труда являются инженерные направления подготовки. Выпускники инженерных направлений подготовки имеют высокую заработную плату в регионе. Доля трудоустройства выпускников по инженерно - техническому направлению составляет по образовательным программам магистратуры – 81,64%; специалитету – 79,46%; бакалавриату – 70,12% от выпуска по уровню.

По нижеприведенной таблице видно, что за последние пять лет в СВФУ количество выпускников по инженерно - техническим направлениям подготовки составляет всего 4239 чел., что составляет 29,1% в общем объеме выпуска за 5 лет. С 2011 по 2015 годы наблюдается увеличение количества и стабильный рост доли выпуска кадров по инженерно - техническим специальностям (таблицы 1).

Таблица 1

Количество и доля выпускников инженерно - технических специальностей СВФУ с 2011 по 2015 годы (с филиалами; ВО / СПО; план / комм; %)

	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	Всего
Выпуск, чел.	2425	2678	2603	2767	4102	14575
Всего выпускников по инженерно техническому направлению, чел.	526	774	791	849	1299	4239
Доля выпускников по инженерно - техническому направлению, %	21,7%	28,9%	30,4%	30,7%	31,7%	29,1%

Если рассматривать по уровням высшего образования, то результаты мониторинга показывают, что лучше всего трудоустраиваются из числа бакалавров инженерно - технического направления по УГС «Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия». Данная группа относится к УГС с высокой долей трудоустройства (80% и более). Доля трудоустройства выпускников в целом по данному УГС составляет 81%, что выше порогового значения на 6% (таблица 2).

Также по нижеприведенной таблице можно узнать информацию о средней сумме выплат выпускникам и среднем возрасте выпускников.

Таблица 2

Показатели трудоустройства выпускников - бакалавров инженерно - технического направления подготовки СВФУ 2013 года в разрезе УГС и НПС, по данным мониторинга эффективности вузов Минобразования и науки РФ 2015 года (с филиалами; ВО, план. / комм.)

Код УГС, НПС	УГС, НПС	Средний возраст выпускников (лет)	Средняя сумма выплат выпускникам (руб.)	Доля трудоустройства (%)
УГС 21	<i>Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия</i>	26	53 875	81
НПС 210302	Землеустройство и кадастры	22	23 744	94
НПС 210301	Нефтегазовое дело	27	71 953	75

Из нижеприведенной таблицы 3 следует, что по следующему уровню высшего образования (по специалитету) доля трудоустройства выпускников - специалистов по различным укрупненным группам специальностей варьируется от 23% (УГС 23 «Техника и технологии наземного транспорта») до 83 балла (УГС 13 «Электро - и теплоэнергетика»). Ниже порогового значения находятся показатели по трудоустройству выпускников по УГС: «Архитектура», «Технологии легкой промышленности», «Техника и технологии строительства», «Техносферная безопасность и природообустройство», «Машиностроение», «Техника и технологии наземного транспорта». Выше порогового значения находятся показатели по трудоустройству выпускников УГС «Электро - и теплоэнергетика» и «Информатика и вычислительная техника».

Таблица 3

Показатели трудоустройства выпускников - специалистов
по инженерно - техническому направлению подготовки СВФУ 2013 года
в разрезе УГС, по данным мониторинга эффективности вузов
Минобразования и науки РФ 2015 года
(с филиалами; ВО, план. / комм.)

Код УГС	УГС	Средний возраст выпускников (лет)	Средняя сумма выплат выпускникам (руб.)	Доля трудоустройства (%)
13	Электро - и теплоэнергетика	26	51 138	83 ↑
9	Информатика и вычислительная техника	25	34 773	79 ↑
21	Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия	27	65 129	74 ↓
7	Архитектура	24	27 709	73 ↓
29	Технологии легкой промышленности	24	22 400	73 ↓
8	Техника и технологии строительства	26	44 444	72 ↓
20	Техносферная безопасность и природообустройство	24	32 986	67 ↓
15	Машиностроение	27	46 696	57 ↓
23	Техника и технологии наземного транспорта	25	33 087	23 ↓

Если рассматривать долю трудоустройства выпускников по специалитету в разрезе направлений подготовки и специальностей (НПС), то из 22 НПС ниже порогового значения находятся показатели по трудоустройству выпускников следующих 13 НПС (таблица 4).

Таблица 4

Показатели трудоустройства выпускников - специалистов
по инженерно - техническому направлению подготовки СВФУ 2013 года в разрезе НПС,
по данным мониторинга эффективности вузов Минобразования и науки РФ 2015 года
(с филиалами; ВО, план. / комм.)

Код УГС	Код НПС	НПС	Средний возраст выпуск ников (лет)	Средняя сумма выплат выпуск никам (руб.)	Доля трудоустро йства (%)
8	80503	Строительство, эксплуатация, восстановление и техническое прикрытие автомобильных дорог, мостов и тоннелей	24	19 700	100 ↑
13	13030 3	Энергетическое машиностроение	23	41 500	100 ↑
21	21030 1	Нефтегазовое дело	26	37 837	95 ↑
13	13050 1	Тепло - и электрообеспечение специальных технических систем и объектов	27	58 117	91 ↑
8	80502	Строительство железных дорог, мостов и транспортных тоннелей	24	32 452	89 ↑
13	13050 2	Специальные электромеханические системы	27	64 280	87 ↑
9	90303	Прикладная информатика	25	34 400	80 ↑
13	13030 2	Электроэнергетика и электротехника	26	40 132	79 ↑
9	90301	Информатика и вычислительная техника	26	35 111	77 ↑
21	21050 4	Горное дело	28	81 065	74 ↓
8	80501	Строительство уникальных зданий и сооружений	27	51 622	74 ↓
7	70403	Дизайн архитектурной среды	24	27 709	73 ↓
29	29030 4	Технология художественной обработки материалов	24	22 400	73 ↓
21	21050 2	Прикладная геология	23	36 491	69 ↓
8	80301	Строительство	26	42 804	68 ↓
20	20030	Техносферная безопасность	24	34 774	68 ↓

	1				
20	20050 1	Пожарная безопасность	23	26 133	67 ↓
15	15040 2	Технологические машины и оборудование	24	64 263	62 ↓
13	13030 1	Теплоэнергетика и теплотехника	23	36 708	62 ↓
21	21050 3	Технология геологической разведки	24	49 705	59 ↓
15	15030 1	Машиностроение	28	39 300	56 ↓
23	23050 1	Наземные транспортно - технологические средства	25	33 087	23 ↓

Мониторинг по показателю трудоустройства выпускников, проведенный Министерством образования и науки РФ позволяет увидеть трудоустройство выпускников СВФУ 2013 года в региональном разрезе.

Из нижеприведенной таблицы 5 видно, доля трудоустроенных выпускников СВФУ в Республике Саха (Якутия) составляет 90,17% (2 432 чел.) от общего числа трудоустроенных. Из них индивидуальным предпринимательством занимаются 102 чел. (0,05%).

Из числа выпускников 2013 года СВФУ с филиалами выехали и трудоустроились всего 265 чел., в том числе 9 предпринимателей. Из числа выехавших наибольшее количество работают в г.Москва – 76 чел., Иркутская область – 40 чел., Приморский край – 36 чел., Хабаровский край – 31 чел.

Таблица 5

Показатели трудоустройства выпускников СВФУ 2013 года в региональном разрезе, по данным мониторинга эффективности вузов Минобрнауки РФ 2015 года (с филиалами; ВО, план. / комм.).

Название	Количество трудоустроенных выпускников (чел.)	Количество индивидуальных предпринимателей (чел.)	Доля трудоустроенных в текущем регионе (%)
Республика Саха (Якутия)	2 432	102	90,2
г.Москва	76	3	2,8
Иркутская область	40	0	1,5
Приморский край	36	1	1,3
Хабаровский край	31	0	1,1
Амурская область	12	0	0,4

Магаданская область	10	0	0,4
г.Санкт - Петербург	9	0	0,3
Ханты - Мансийский авт.округ - Югра	8	1	0,3
Новосибирская область	8	1	0,3
Московская область	6	1	0,2
Краснодарский край	6	0	0,2
Забайкальский край	4	0	0,1
Свердловская область	3	1	0,1
Калининградская область	2	0	0,1
Омская область	2	0	0,1
Волгоградская область	1	1	0
Томская область	1	0	0
Ямало - Ненецкий автономный округ	1	0	0
Чукотский автономный округ	1	0	0
Ленинградская область	1	0	0
Белгородская область	1	0	0
Брянская область	1	0	0
Челябинская область	1	0	0
Чувашская Республика	1	0	0
Камчатский край	1	0	0
Алтайский край	1	0	0
Республика Бурятия	1	0	0
ВСЕГО	2 697	111	

Из нижеприведенной таблицы 6 видно, что средняя сумма выплат выпускникам СВФУ в РС(Я) составляет 38 152 рублей, что больше на 1888 рублей, чем в среднем по республике. Средняя сумма выплат по РС(Я) – 36 264 рубля. Уровень заработной платы выпускников СВФУ варьируется от 6 000 рублей (в Бурятии) до 70 925 рублей (Ханты - Мансийский автономный округ - Югра).

Таблица 6

Показатели уровня заработной платы выпускников СВФУ 2013 года в региональном разрезе, по данным мониторинга эффективности вузов
 Минобразования и науки РФ 2015 года (с филиалами; ВО, план. / комм.)

Регион	Средняя сумма выплат выпускникам (руб.)
Ханты - Мансийский авт.округ - Югра	70 925
Томская область	67 900

Ямало - Ненецкий автономный округ	62 800
Чукотский автономный округ	60 800
Иркутская область	45 783
Новосибирская область	39 250
Приморский край	38 872
Республика Саха (Якутия)	38 152
Хабаровский край	37 406
г.Москва	33 686
Забайкальский край	31 225
Магаданская область	29 960
Свердловская область	27 033
Амурская область	24 908
Ленинградская область	24 200
Краснодарский край	22 750
г.Санкт - Петербург	20 489
Белгородская область	20 300
Московская область	18 483
Брянская область	18 300
Челябинская область	16 300
Чувашская Республика	15 800
Камчатский край	14 800
Калининградская область	11 200
Алтайский край	8 700
Омская область	7 150
Республика Бурятия	6 000
Волгоградская область	0

Список использованной литературы

1. Портал мониторинга трудоустройства выпускников [Электронный ресурс] // Министерство образования и науки РФ [Официальный сайт]. URL: <http://graduate.edu.ru/> (дата обращения: 15.11.2015).

2. Потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости населения в разрезе видов экономической деятельности Республики Саха (Якутия) по состоянию на 01.08.2015 [Электронный ресурс] // Департамент занятости населения Республики Саха (Якутия) [Официальный сайт]. URL: <http://www.sakha.gov.ru/node/60841> (дата обращения: 11.11.2015).

3. Стратегия социально - экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года (утверждено Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2009г. N 2094 - р [Электронный ресурс] // Правительство Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://government.ru/docs/all/71171/> (дата обращения: 11.11.2015).

© Л.М. Уварова 2015 год

**АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ
СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ - МАНСИЙСКОГО АВТОНОМОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Для любой банковской системы особую роль играют стабильность и доверие со стороны потенциальных вкладчиков. Стабильность, как правило, обеспечивается благодаря наличию ряда факторов, одним из которых, как показывает мировой опыт, является система страхования вкладов. Данная система, действующая почти во всех экономически развитых странах, показала свою эффективность, способствуя вовлечению в реальный сектор экономики самого большого и долгосрочного кредитного ресурса, а именно, сбережений граждан.

Следовательно, актуальность анализа системы страхования вкладов определяется фактором стабилизации экономики Российской Федерации – увеличением сберегательного потенциала посредством роста доходов населения. Основным источником расширения ресурсной базы банковской системы являются денежные сбережения граждан, которые служат усилением инвестиционных возможностей экономики, а значит, активизация процесса накопления денежных ресурсов физических лиц во вклады имеет огромную значимость для страны.

Наличие в стране системы страхования вкладов гарантирует вкладчику возможность получения в случае несостоятельности (банкротства) кредитной организации размещенного в ней депозита полностью или частично в достаточно короткий срок.

Система страхования вкладов – это система, позволяющая частным вкладчикам – физическим лицам получить денежные средства при отзыве лицензии или банкротстве кредитной организации. С этой целью банки уплачивают страховые взносы за привлекаемые вклады в специализированный Фонд обязательного страхования вкладов, откуда производятся выплаты в случае несостоятельности (банкротства) кредитных организаций [1].

Основными целями обязательного страхования вкладов, отвечающими интересам физических лиц, кредитных организаций и государства в целом являются:

- защита законных прав и интересов вкладчиков;
- укрепление доверия к российской банковской системе;
- стимулирование привлечения накоплений и сбережений населения в данную банковскую систему [2].

Основным объектом системы страхования вкладов является депозит (банковский вклад).

Под банковским вкладом или депозитом следует понимать денежные средства, внесенные в кредитную организацию на имя юридического или физического лица в целях

хранения и получения дохода в виде процента. Закон о страховании вкладов трактует вклад как денежные средства в любой валюте, размещаемые исключительно физическими лицами [2].

Для того чтобы денежные средства населения формировали ресурсную базу экономики страны, необходимо проанализировать их движение на уровне субъектов. Одним из привлекательных по объёму денежных средств регионов является Ханты - Мансийский автономный округ – Югра. Округ является экономически самодостаточным регионом - донором и по состоянию на 2015 г. занимает 3 - е место в рейтинге социально - экономического положения субъектов, уступая городам федерального значения Москве и Санкт - Петербургу [3].

Уровень жизни граждан данного субъекта РФ находится на достаточно высоком уровне. Средняя заработная плата в Ханты - Мансийском автономном округе – Югре составляет 56,3 тыс. руб. Следовательно, у жителей данного региона образуется значительная часть сбережений, кредитные организации могут привлечь для организации банковской деятельности.

Таким образом, обязательное страхование вкладов физических лиц на уровне субъекта РФ имеет достаточное влияние на привлечение средств жителей данного региона во вклады.

В период с 2012 г. по 2014 г. максимальный размер страхового возмещения составлял 700 тыс. руб. и был увеличен до 1,4 млн. руб. с 30 декабря 2014 г.

Возникновение права на получение возмещения по вкладу связано с наступлением страхового случая.

Согласно закону о страховании вкладов страховым случаем признается одно из следующих обстоятельств:

- отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций в соответствии с Федеральным законом « О банках и банковской деятельности»;
- введение Банком России в соответствии с законодательством Российской Федерации моратория на удовлетворение требований кредиторов банка [2].

По состоянию на октябрь 2012 года в ХМАО - Югре количество банков, имеющих право на привлечение денежных средств во вклады, равнялось 9. Страховая ответственность Агентства по страхованию вкладов при этом равнялась 49 128 млн. рублей (Таблица 1).

Таблица 1 – Количество банков, имеющих право на привлечение денежных средств во вклады, и страховая ответственность Агентства по вкладам банков ХМАО - Югры

№ п / п	Показатель	10.2012	10.2013	10.2014	10.2015
1.	Количество банков, шт.	9	8	8	5
2.	Страховая ответственность, млн. руб.	49 128	68 981	97 891	137 159

Источник: Статистическая информация Агентства по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>

За период с 2012 г. по 2014 г. количество банков сократилось на 11,1 % и составило 8. Однако страховая ответственность Агентства по страхованию вкладов увеличилась в 2 раза и составила 97 891 млн. рублей. К октябрю 2015 года количество банков, привлекающих депозиты физических лиц, также сократилось на 37,5 % относительно 2014 года, а страховая ответственность Агентства возросла на 40,1 %. Данная ситуация обусловлена решением Центрального банка России пустить рубль «в свободное плавание», а его активной работой по отзыву лицензий у кредитных организаций Российской Федерации.

В 2014 году в России были отозваны лицензии на осуществление банковских операций более чем у 70 банков, что говорит о некоторой неэффективности функционирования банковского сектора, а также развития в нём легализации доходов, полученных преступным путём.

По данным таблицы 2 видно, что количество счетов, которые были застрахованы, за период с октября 2012 г. по октябрь 2015 г. сократилось на 46 % с 1 317 865 до 711 738. Что касается структуры данных счетов, то за анализируемый период она осталась неизменной: количество счетов с полным возмещением составляет 98 %, с частичным – 2 %.

Таблица 2 – Застрахованные вклады ХМАО - Югры

№ п / п	Показатель	10.2012	10.2013	10.2014	10.2015
1.	Количество счетов, шт.	1 317 865	1 380 525	1 405 142	711 738
	в том числе:				
	С полным возмещением	1 300 468	1 354 059	1 367 177	700 478
	С частичным возмещением	17 397	26 466	37 965	11 260
2.	Сумма вкладов, млн. руб.	79 184	110 512	148 918	173 712
	в том числе:				
	С полным возмещением	36 950	50 454	71 315	121 395
	С частичным возмещением	42 234	60 058	77 603	52 317

Источник: Статистическая информация Агентства по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>

Несмотря на то, что количество счетов физических лиц, открытых в банках ХМАО - Югры, сократилось, сумма вкладов наоборот, увеличилась. Так, если в 2012 г. сумма вкладов равнялась 79 184 тыс. руб., то в 2015 г. данный показатель увеличился в 2 раза и составил 173 712 тыс. руб.

Структура вкладов физических лиц характеризовались в анализируемом периоде следующими показателями: в 2012 г. сумма вкладов с полным возмещением составляла 46,7 %, с частичным возмещением – 53,3 %, в 2013 г. – с полным возмещением – 45,7 %, с частичным возмещением – 54,3 %, в 2014 г. – с полным возмещением 47,9 %, с частичным возмещением – 52,1 %, в 2015 г. – с полным возмещением 69,9 %, с частичным возмещением – 30,1 %. Таким образом, в 2015 г. в общей структуре стали преобладать вклады с полным возмещением, в отличие от 2012 - 2014 гг.

Вклады с полным возмещением представляют собой вклады, по которым страховое возмещение составляет 100% суммы депозита.

Вклады с частичным возмещением представляют собой это вклады с неполным возмещением на сумму, для которой выплачивается максимальное страховое возмещение, установленное законом.

Таким образом, можно сделать вывод, что нововведения в системе страхования вкладов (увеличение суммы максимального страхового возмещения) непосредственно отражаются на сберегательной активности населения, что увеличивает приток депозитов физических лиц в кредитных организациях. Несмотря на сокращение количество банков в Ханты - Мансийском автономном округе – Югре и количества счетов в данных кредитных организациях, сумма вкладов физических лиц с каждым годом только возрастает.

Список используемой литературы:

1. Страхование вкладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://banki.ru>
2. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23 декабря 2003 № 177 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Собр. законодательства РФ. – 2003. – № 52. - ст. 5029.
3. Рейтинг социально - экономического положения регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/infografika/20150616/610658857.html>

© А.Н. Устюжанцева, 2015

УДК 339

С. В.Федорова

Кандидат технических наук, доцент

Н. М. Олах

Магистрант

Институт права, экономики и управления

Иркутский национальный исследовательский технический университет

г. Иркутск, Российская федерация

ВИДЫ ВЛИЯНИЙ НА КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Трансформируя деловую и производственную структуру, демонтаж традиционных и создание новых структур бизнеса меняет источники конкурентного преимущества. В разных отраслях эти изменения происходят с разной скоростью и интенсивностью, но с одинаковыми последствиями для бизнесов и отраслей. Конкурентное преимущество перестает быть «усредненным». Разрушение цепочек стоимости ведет к появлению ряда отдельных бизнесов, имеющих разные источники конкурентных преимуществ. В результате конкурентное преимущество перестает быть «усредненным».

Если все функции цепочки стоимости связаны воедино, имеет значение лишь конкурентное преимущество во всей цепочке. Если такое преимущество существует, неважно, каковы его конкретные источники. Не имеет значения и то, обладает ли преимуществом каждый бизнес, входящий в цепочку. Преимущества в одних звеньях компенсируют их отсутствие в других. Но если цепочка стоимости разорвана, такая логика

перестает работать. Преимущество «в целом» больше не играет роли. Компании уже не могут перекрестно финансировать убыточные предприятия за счет прибыльных. В каждой отдельной сфере деятельности появляются новые конкуренты, нацеленные на максимизацию прибыли именно в этой конкретной области.

Банки вынуждены конкурировать с финансовыми специалистами, автомобильные дилеры — с местными ремонтными мастерскими. Чтобы выжить, конкурент должен иметь преимущества во всех направлениях деятельности, которые он решил развивать. Эскалация конкуренции. Целостные цепочки стоимости подчиняются закону больших чисел. Когда многие независимые источники конкурентного преимущества связаны воедино и дополняют друг друга, в целом различия между ними меньше, чем между любыми двумя из них в отдельности. Преимущества в одной области деятельности компенсируют их отсутствие в других. Конкурентное преимущество в целом обычно является «чистым остатком». Таким образом, агрегирование отдельных преимуществ в целостной цепочке стоимости ослабляет общее конкурентное преимущество. Вот почему в большинстве бизнесов удается выживать и процветать такому количеству конкурентов. Но все новые узкоспециализированные бизнесы в основном имеют меньше источников конкурентных преимуществ. Поскольку меньше возможностей для выигрыша, «чистый остаток» конкурентного преимущества будет меньше. Соответственно, меньше будет и победителей. Если существует только один источник конкурентного преимущества, общее «монолитное» преимущество ведет к монополии. Если таких источников нет вообще, отсутствие конкурентного преимущества создает патовую ситуацию. Информационные бизнесы наследуют новую стоимость. Можно предположить, что эти информационные бизнесы, хотя и привлекательные сами по себе, не имеют серьезного значения и носят вспомогательный характер. Такая точка зрения может оказаться совершенно неправильной. Если источником конкурентного преимущества является информация, то это преимущество остается именно за информационным бизнесом. Оно и обеспечивает высокую прибыль и акционерную стоимость компании.

Информационный бизнес, для которого характерны совершенно другая экономика, мотивация, стиль управления, темпы и риски, абсолютно чужд сложившейся деловой практике традиционных корпораций. Однако успех и даже выживание зависят от умения играть в эту новую «игру». Информационные бизнесы подчиняются другим, более строгим законам конкурентного преимущества. В материальных бизнесах конкурентное преимущество обуславливается рядом хорошо известных факторов: эффектом масштаба, сегментацией, эффективностью производства. Движущей силой информационных бизнесов их конкурентного преимущества являются принятие единых стандартов и контроль над их соблюдением; достижение критической массы пользователей; управление патентами и авторскими правами; создание альянсов; адаптация к изменению базовых технологий и расширение границ бизнеса. Масштаб конкурентного преимущества, которое может быть получено в этой области, значительно больше. Новые возможности для материального бизнеса. Сегодня во многих бизнесах эффективность материальной цепочки стоимости снижается из-за необходимости обеспечения информацией. Если бы Amazon.com сидела, сложа руки, похожий электронный магазин могли бы создать десятки существующих оптовых компаний. В действительности могла бы быть создана еще более дешевая система сбыта. В качестве навигаторов использовались бы различные порталы,

которые получали бы плату за поиск. Затем оптовики осуществляли бы продажу книг и доставку их непосредственно потребителю. Это позволило бы отказаться от двойной обработки заказов. В результате электронная розничная книготорговля как вид деятельности стала бы просто поисковым механизмом, соединенным с базой данных. Она создавала бы незначительную стоимость и имела бы небольшое конкурентное преимущество. Оптовые продавцы книг получили бы крупный выигрыш. Amazon.com увеличивала товарные запасы, строила региональные центры сбыта и развивала обратную интеграцию с оптовыми продавцами. В борьбе за книжный бизнес победа в равной степени зависит как от материально - технического снабжения, так и от информационного сопроводительного сервиса. Следовательно, новая информационная экономика позволяет совершенствовать цепочки материально - технического снабжения и создавать бизнесы, имеющие более устойчивые материальные источники конкурентных преимуществ. В отдельных случаях материальный бизнес может иметь самые неожиданные источники конкурентных преимуществ.

Список использованной литературы:

1. Roger Fidler. Mediamorphosis: Understanding New Media (Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press, 1997).
2. Gary Hamel and C.K. Prahalad, The Core Competence of the Corporation. // Harvard Business Review, May - June 1990.
3. История создания первых компьютеров великолепно описана в книге: William Aspray. John von Neumann and the Origins of Modern Computing (Cambridge: The MIT Press, 1990).

© С.В.Федорова, 2015

УДК 336.77.067.22

О. Н. Федорова

Студент 4 курса

Северо - Восточный федеральный университет
г. Якутск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Развитие ипотечного кредитования в настоящее время является одним из основных направлений оживления экономики страны, достижения экономического роста. В статье проанализирована современная ситуация на рынке ипотечного кредитования, предложены пути повышения устойчивости системы.

В современной экономической науке и практике имеется насущная потребность анализа и прогноза дальнейшего развития рынка ипотечного кредитования. Ипотека является мощным инструментом оживления экономики, обладает мультипликативным эффектом. Стимулом развития ипотеки является высокая неудовлетворенная потребность населения в жилье, она способствует привлечению частных капиталов и сбережений в

инвестиционный процесс. С другой стороны, ипотека позволяет повысить и финансово оздоровить показатели строительного комплекса, рынка строительных и сопутствующих товаров. Поэтому интенсивное развитие ипотечного кредитования в стране на сегодняшний день является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста.

Многие специалисты склонны видеть причины проблем с ипотекой не в самой ипотечной системе, а в общих экономических показателях. Мировая практика свидетельствует, что ипотека перспективна там, где годовая инфляция не превышает 6% в национальной валюте. До тех пор, пока разница между доходами населения и стоимостью недвижимости будет столь велика, массовость не станет отличительной чертой ипотеки. Иными словами, спрос есть, но нет материального обеспечения. Поэтому для успешного функционирования системы ипотечного кредитования необходимо учитывать потенциальные возможности целевой аудитории потребителей ипотечного кредитования. В основном, это должны быть представители среднего класса, уровень годовых доходов которых сопоставим с 10 и более процентами от стоимости жилья.

В связи с проявлением кризисных явлений в экономике, снижением курса рубля по отношению к мировым валютам значительно снизилась возможность привлечения валютных ипотечных кредитов с низкими процентными ставками от мировых банков. В свою очередь, банковская система Российской Федерации имеет меньше возможностей привлечения длинных кредитных ресурсов на межбанковском кредитном рынке. Также на снижение темпов роста рынка ипотечного жилищного кредитования повлияло и то, что происходит снижение реальных доходов населения.

Проанализируем динамику изменения объемов ипотечного кредитования в Российской Федерации с 2013 по 2015 годы (таблица 1). По данным рейтинга Аналитического Центра Русипотеки десятка лидеров рынка ипотечного кредитования выглядит следующим образом:

Таблица 1.

Динамика объемов ипотечного кредитования ведущих банков Российской Федерации за 2013 - 2015 г.г.

Банк	2015 ¹ Объем, млн руб.	Банк	2014 Объем,млн руб.	Банк	2013 Объем, млн руб.
1. Сбербанк	304 302	1. Сбербанк	920 982	1. Сбербанк	629 761
2. ВТБ 24	72 409	2. ВТБ24	350 718	2. ВТБ24	243 336
3. Дельтакредит	12 243	3. Газпромбанк	63 262	3. Газпромбанк	78 198
4. Банк Москвы	10 244	4. Россельхозбанк	53 832	4. Дельтакредит	28 135
5. Россельхозбанк	9 256	5. Банк Москвы	33 796	5. Связь - Банк	17 906
6. Газпромбанк	8 001	6. Дельтакредит	32 936	6. Росбанк	17 606
7. Санкт - Петербург	4 070	7. Связь - банк	23 974	7. Райффайзенбанк	17 200
8. Жилфинанс	3 800	8. Росбанк	19 069	8. Банк Москвы	14 706

9. Возрождение	2 970	9. Абсолют Банк	16 048	9. Возрождение	14 454
10. Абсолют Банк	2 565	10. Санкт - Петербург	15 595	10. Уралсиб	13 388

¹- данные за первое полугодие 2015 года.

Источник: Аналитический центр Русипотека [1].

По данным таблицы 1 видно, что в 2014 году объем ипотечного кредитования ПАО Сбербанк по сравнению с 2013 годом возрос в 1,33 раза и составил 920,9 млрд. руб. По данным за первое полугодие произошло значительное снижение объемов до 33% от предыдущего года. В целом произошло снижение объемов ипотечного кредитования по ведущим банкам РФ от 48 до 90% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

В таблице 2 приведены данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации об объемах выданных ипотечных кредитов и размере задолженностей за ряд лет. Уже в 2014 году произошло значительное увеличение задолженностей по ипотечным жилищным кредитам в 1,3 раза.

Таблица 2.

Динамика объема ипотечного кредитования и задолженности по ипотечным кредитам в Российской Федерации

	Общий объем выданных ипотечных кредитов в РФ, млрд руб.	Задолженность по ипотечным жилищным кредитам в РФ, млн руб.
2014	1 751,7	3 520 098
2013	1 353,6	2 648 859
2012	1 032,0	1 997 204
2011	716,9	1 478 982
2010	380,1	1 129 373
2009	152,5	1 010 889
2008	655,8	1 070 329
2007	556,5	611 212
2006	263,6	233 897
2005	56,3	17 772

Источник: Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [2].

Рассмотрим более подробно ситуацию в ПАО Сбербанк, который является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. На его долю приходится 46,4% вкладов населения, 34,7% кредитов физическим лицам и 33,9% кредитов юридическим лицам.

Сбербанк резко увеличил темпы ипотечного кредитования в первой половине 2014 г., им были выданы ипотечные кредиты на сумму свыше 402 млрд. руб., что было на 70% больше, чем годом ранее. К 1 июля 2014 г. его портфель ипотечных кредитов достигал 1,63 трлн. руб. В первой половине 2015 года уже произошло значительное снижение объемов выданных ипотечных жилищных кредитов до 304 млрд. руб. [3].

Таким образом, в стране происходит снижение объемов ипотечного кредитования, растет объем задолженностей по ипотечным жилищным кредитам.

Для оздоровления ситуации на рынке ипотеки необходимы следующие мероприятия:

1) Для повышения устойчивости системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования в России необходимо снижение рисков, в том числе рисков невозврата.

2) Необходимо оздоровление по задолженностям в связи с введением в действие закона о банкротстве физических лиц.

3) Для работников бюджетной сферы, инвалидов, пенсионеров и других категорий граждан, обладающих низкой платежеспособностью необходимо разрабатывать модели социального найма жилья с привлечением механизмов государственно - частного партнерства.

Список использованных источников:

1. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rusipoteka.ru>

2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

3. Сбербанк России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>

© О.Н. Федорова, 2015

УДК 339

С. В. Федорова

Кандидат технических наук, доцент

Н. М. Олах

Магистрант

Институт права, экономики и управления

Иркутский национальный исследовательский технический университет

г. Иркутск, Российская федерация

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Существующая модель розничного финансового бизнеса включает вертикально и горизонтально интегрированные цепочки создания стоимости. Осуществляется производство и «упаковка» множества продуктов. Затем налаживаются сбыт и перекрестные продажи через единую сеть частных каналов распределения. Эти каналы характеризуются высокими постоянными затратами и позволяют сокращать издержки за счет их совместного использования рядом финансовых институтов и эффекта масштаба. Эти факторы обуславливают обязательства и конкурентные преимущества бизнеса. Главным мериллом ценности являются отношения с клиентами. Системы сбыта, нацелены на поддержку таких отношений. Некоторые продукты приносят низкую или даже отрицательную прибыль, поскольку предназначены только для развития и укрепления отношений с клиентами. Извлекать выгоду из таких отношений позволяют перекрестные

продажи других продуктов, приносящих высокую прибыль. Все это повышает совокупные затраты на единую систему сбыта.

Электронное банковское обслуживание на дому на первый взгляд представляет собой еще один, просто более дешевый канал распределения — что - то вроде банковского эквивалента электронной «планшетной» газеты. Многие банки именно так его и рассматривают, полагая, что широкое распространение электронных банковских операций позволит сократить использование дорогих неэлектронных каналов. Многие предлагают системы собственного программного обеспечения для электронных банковских операций и даже для заключения электронных сделок. Однако системы электронных банковских операций в режиме реального времени — это нечто большее, чем просто новый канал распределения. Они позволяют клиентам получать доступ к информации и использовать ряд принципиально новых способов для заключения сделок.

Один из таких способов основан на использовании персонального финансового программного обеспечения. Клиенты могут оплачивать счета, переводить деньги, получать электронные выписки из банковского счета, выписывать счета и вводить учетные данные в свои персональные финансовые планы. Банкирам это не нравится, они не могут контролировать то, что клиент видит на своем экране. Многие крупнейшие финансовые организации имеют собственные веб - сайты, на которые можно выйти с помощью браузера. До недавнего времени веб - сайты финансовых организаций предлагали только самую общую информацию, то есть описание продуктов и услуг, годовые отчеты и условия контрактов, но зато пользователи Интернета с легкостью могли получить доступ к любому из тысячи таких сайтов.

Доступ к электронным услугам стимулирует разработку стандартов, сначала в области передачи информации, а затем и в области ее содержания. Такие стандарты позволяют повысить доступность услуг, предоставляемых всем кругом финансовых учреждений. Стандарты безопасного кодирования SSL, SET в основном решили проблему защиты от постороннего доступа. Связь между персональным программным обеспечением для финансового управления и веб - сайтами финансовых организаций, построенные на основе использования достижений в области обеспечения надежности, безопасности, использования электронной подписи и подтверждения законной силы электронных контрактов, позволят получать через Интернет полный набор банковских услуг. Получая сведения от различных учреждений, они смогут накапливать финансовую отчетность в своем настольном компьютере. Они будут в состоянии оперативно сравнивать альтернативные предложения продуктов и автоматически распределять финансовые ресурсы по счетам в разных банках. Полная свобода выбора выявит необходимость в посреднике, играющем роль навигатора. Некоторые компании будут создавать базы данных по ставкам процента, оценкам риска и описанию услуг или обеспечивать доступ к ним. Мощной движущей силой развития электронных банковских операций будут служить электронные счета. Как только появится возможность посылать счета по электронной почте в стандартном формате и производить их оплату простым нажатием кнопки, выигрыш в оперативности для пользователя будет значительно больше, чем выигрыш от любых имеющихся сегодня банковских операций для физических лиц.

Вторичные последствия этого процесса будут еще более глубокими. Поскольку клиенты смогут легко сравнивать и менять розничных финансовых поставщиков, ценность и даже

смысл сложившихся отношений клиента с банком будут поставлены под вопрос. Конкурентное преимущество, обусловленное совершением всех операций в одном банке и складывающимися при этом отношениями, исчезнет. Будет труднее осуществлять перекрестные продажи. Информация о поведении клиентов и потребительских предпочтениях будет «размазана» по конкурентам. В любом случае банк, с которым клиент работал раньше, скорее всего, проиграет. Выиграет тот поставщик услуг, который предложит лучшую цену на конкретный продукт или услугу.

Конкурентное преимущество будет зависеть от цены на конкретный продукт, и, следовательно, поставщики, предлагающие более широкий набор продуктов, проигрывают узкоспециализированным поставщикам. Услуги будут предоставляться через телефонные линии или кабельную связь. Выписки из банковского счета можно будет получать при помощи персональных финансовых программ. Консультирование и навигация будут производиться с помощью различных видов программного обеспечения, баз данных и независимых консультантов. Цепочки будут разорваны, но не разрушены.

Сохранятся все старые функции банков и, кроме того, появятся новые. Банки не отомрут. Просто устареют сегодняшние представления об универсальном банковском бизнесе и прежде всего концепция банка как целостного бизнеса, который производит, комплектует и продает напрямую или за счет перекрестных продаж множество продуктов через собственные каналы распределения.

Список использованной литературы:

1. Patrick Spain and James Talbot (eds.). Hoover's Handbook of American Companies 1996 (Austin, Texas, Reference Press, 1995), p. 770.
2. Matthew Schifrin. Cyber - Schwab. // Forbes, 5 May 1997, p. 42.
3. Без данных об операциях открытого инвестиционного фонда, которые искажают цифры. См.: PiperJaffray. On - line Financial Services Update, March 1999.
4. Statistical Abstract of the United States, 1997, p. 768.
5. Karen Petska - Juliussen and Dr. Egil Juliussen. The 8th Annual Computer Industry Almanac (Austin, Texas, Reference Press, 1996), p. 505.

© С.В.Федорова, 2015

УДК 657

О. Н. Федоровских,

студентка 4 - го курса

Научный руководитель: **Л.А. Насакина,**

к.э.н., доцент

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009г. № 381 - ФЗ торговая

деятельность - это вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров.

Основным содержанием анализа торговой деятельности является изучение товарооборота, издержек обращения, финансовых результатов и финансового состояния торговой организации, а также факторов, определяющих их уровень. Целью анализа является поиск резервов повышения эффективности торговой деятельности и наращивания прибыли от данного вида бизнеса.

Важным показателем деятельности торговой организации является товарооборот [1]. Товарооборот – это объем продаж товаров торговой организацией в денежном выражении за определенный период времени.

Товарооборот можно условно разделить на две группы: оптовый и розничный. Оптовый товарооборот – это объем продажи товаров покупателям производителями или посредниками с целью дальнейшего использования в коммерческой и производственной деятельности. Розничный товарооборот – это выраженный в денежной форме объем продаж товаров покупателям для удовлетворения их личных потребностей.

От выполнения плана по товарообороту зависят: сумма и уровень издержек обращения, сумма и уровень валового дохода, рентабельность, прибыль, финансовое состояние торговой организации и др.

Анализ выполнения плана товарооборота проводится по каждому виду товаров и в целом по организации. Проведенный анализ показывает, какие товары пользуются повышенным спросом у покупателей, а какие, наоборот, являются невостребованными. Также необходимо установить основные факторы изменения товарооборота. Его величину можно представить в виде произведения двух факторов:

$$TO = \sum q_i * p_i, (1)$$

где q – количество проданных товаров,

p – уровень цен на товары.

Анализируя товарооборот, необходимо определять скорость обращения товаров, выражающуюся в показателе товарооборачиваемости.

Товарооборачиваемость – это время или скорость обращения, в течение которого реализуются товарные запасы за отчетный период. Ее расчет можно представить в виде следующей формулы:

$$Об = \frac{360}{N}, (2)$$

где N – число оборотов, который рассчитывается следующим образом:

$$N = TO / Зс, (3)$$

где TO – товарооборот,

$Зс$ - средний товарный запас.

В ходе анализа изучается динамика товарооборачиваемости, на основании которой дается оценка эффективного или неэффективного использования товарных запасов организации. Результаты анализа используются в процессе оптимизации товарных запасов в плановом периоде.

Объем товарооборота зависит от обеспеченности, эффективности и интенсивности использования трудовых ресурсов торговой организации. Интенсивность трудовых

ресурсов характеризуют показатели производительности труда, к которым относятся среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка одного работника.

Для оценки влияния трудовых факторов на объем товарооборота необходимо использовать следующую детерминированную модель:

$$TO = ЧР * ГВ, (4)$$

где ЧР – среднесписочная численность работников,

ГВ – среднегодовая выработка одного работника.

Для проведения факторного анализа товарооборота используются такие методы, как метод абсолютных и относительных разниц, метод цепных подстановок, интегральный прием и индексный метод [2].

По отношению к товарообороту можно рассчитать уровень издержек обращения (УИО):

$$УИО = \frac{ИО}{ТО} * 100, (5)$$

где ИО – сумма издержек обращения,

ТО – товарооборот.

Уровень издержек обращения характеризует издержкостоемость продукции, а также показывает, какой процент занимают издержки обращения в стоимости проданных товаров. Анализ издержек обращения имеет большое значение, поскольку их уровень и абсолютная величина в значительной степени определяют финансовые результаты торговой организации.

Абсолютным показателем финансовых результатов является прибыль (убыток) от продаж (Р), которая в торговой организации определяется по формуле:

$$P = TO - S - ИО, (6)$$

где ТО - товарооборот,

S – покупная стоимость товаров,

ИО – сумма издержек обращения.

С учетом полученной прибыли от продажи товаров в ходе анализа можно оценить эффективность основной деятельности торговой организации [3]. Для этого используют относительный показатель финансовых результатов – рентабельность, рассчитываемый по формуле:

$$P'_{\text{осн. деят}} = \frac{P}{ТО}, (7)$$

где P'осн.деят – рентабельность основной деятельности,

P – прибыль от продаж,

ТО - товарооборот.

Следует также отметить, что рентабельность продаж является индикатором ценовой политики и её способности контролировать издержки. Различия в конкурентных стратегиях и продуктовых линейках вызывают значительное разнообразие значений рентабельности продаж в различных торговых организациях. По результатам анализа разрабатываются рекомендации и принимаются решения по повышению эффективности деятельности торговой организации как на ближайшую, так и на долгосрочную перспективы.

Список использованной литературы:

1. Медведева Е.В. Методика оценки эффективности предприятий сферы услуг [Текст] / Е.В. Медведева // Российский экономический интернет - журнал. 2009. № 2. С. 730 - 738.

2. Насакина Л.А. Методы сбора и анализа экономической информации в обосновании стратегических управленческих решений [Текст] / Л.А.Насакина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - Тольятти, 2012. - № 24. - С.130 - 136.

3. Насакина Л.А. Финансовый и управленческий анализ при проведении аудита прибыли организаций сферы услуг [Текст] / Л.А. Насакина // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – Тольятти, 2012. - № 1. - С. 160 - 163.

© О. Н. Федоровских, 2015

УДК 333.322

А.А. Халяпин

к. э. н., доцент кафедры финансов
Кубанский государственный аграрный университет

Ю.Ю. Третьякова

магистрант 2 курса факультета финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Проблема формирования и управления инвестиционным портфелем давно стала перед инвесторами. Начало современной теории инвестиций определить несложно. Начало положено в 1952 г., когда появилась статья Гарри Марковица под названием «Выбор портфеля». В статье была предложена математическая модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг, а также приведены методы построения этих портфелей при определенных условиях. Главной заслугой работы Марковица была предложенная теоретико - вероятностная формализация понятия доходности и риска. Далее, после завершения написания своей первой статьи, Марковиц постоянно совершенствовал и развивал данную модель. В 1959 г. выходит первая монография, в которой было изложено предложение для данного подхода. В 1990 г., когда Марковицу присудили Нобелевскую премию по экономике, выходит книга, в которой подводились итоги почти сорокалетнего периода работы по теории выбора инвестиционного портфеля [1 с. 10].

Первая работа Г. Марковица особого внимания к себе не привлекла, по крайней мере, со стороны теоретиков - экономистов и практиков. Для 50 - х гг. применение к финансовой теории вероятностей было делом довольно необычным. При этом низкая развитость вычислительной техники и сложность предложенных Марковицем алгоритмов не давали возможности фактически реализовать его идеи. В 1963 г. учеником Марковица Уильямом Шарпом была предложена так называемая однофакторная модель рынка капиталов. В данной модели впервые появились, ставшие знаменитыми впоследствии, «альфа» и «бета» характеристики акций. У. Шарп предложил на основе однофакторной модели упрощенный метод выбора оптимального портфеля, который сводил задачу квадратичной оптимизации к линейной. К 70 - м гг. совершенствование статистической техники оценивания

показателей «альфа» и «бета» отдельных ценных бумаг и индекса доходности рынка в целом и развитие вычислительной техники привели к появлению первых пакетов программ для решения задач управления портфелем ценных бумаг.

На сегодняшний день модель Марковица в основном используется на первом этапе формирования портфеля активов при распределении инвестируемого капитала по различным типам активов: акциям, облигациям, недвижимости и т.д. Однофакторная модель Шарпа используется на втором этапе, когда капитал, который инвестируется в определенный сегмент рынка активов, распределяется между конкретными активами, которые составляют выбранный сегмент (т.е. по конкретным акциям, облигациям и т.д.) [2 с. 57].

Влияние «портфельной теории» Марковица обрело большую силу после появления в конце 50 - х и начале 60 - х гг. работ Джеймса Тобина по аналогичным темам. Но стоит отметить некоторые расхождения в подходах Марковица и Тобина. Подход Марковица лежит в направлении микроэкономического анализа, так как он делает акцент на поведении отдельного инвестора, который формирует оптимальный, с его точки зрения, портфель, основываясь на собственной оценке доходности и риска выбираемых активов. И также же модель Марковица касалась в основном портфеля акций, т.е. рискованных активов. Тобин тоже предложил включить в анализ безрисковые активы, например государственные облигации. Но его подход лежит в направлении макроэкономического анализа является, так как основной объект его изучения – это распределение совокупного капитала в экономике по двум его формам: наличной (денежной) и наличной (в виде ценных бумаг).

Основной темой в подходе Тобина становится анализ факторов, который заставляет инвесторов формировать портфели активов, а не держать капитал в какой - либо одной форме, например налично - денежной. Также Тобин провел анализ адекватности количественных характеристик активов и портфелей, составляющих исходные данные в теории Марковица. Возможно, именно поэтому Тобин получил Нобелевскую премию на девять лет раньше (1981 г.), чем Марковиц (1990 г.).

К середине 60 - х г. завершается первый этап развития современной теории инвестиций в том виде, который придали ей Марковиц и Тобин. С 1964 г. появление трех работ открывает следующий этап в инвестиционной теории, который связан с так называемой моделью оценки капитальных активов, или CAPM (Capital Asset Price Model).

CAPM является самой значимой и влиятельной современной финансовой теорией. Практические руководства по финансовому менеджменту в части выбора стратегии долгосрочного инвестирования и на сегодняшний день основываются исключительно на CAPM.

В общем, к 80 - м гг. инвестиционная теория, синтезирующая портфельную теорию Марковица - Тобина и CAPM, получает широкое применение [4 с. 81].

Все приведенные модели представили эволюцию понятия инвестиционного портфеля. Подводя главный итог, можно сказать, что благодаря теориям и разработкам по управлению и формированию инвестиционного портфеля, управление инвестиционным портфелем на данный момент находится на высоком уровне и благоприятно развивается во всё мире [3, с.34].

Список использованной литературы:

1. Александер, Г. Инвестиции. 5 - ое изд - е / Г. Александер, У. Шарп, Дж. Бейли. - М.: Инфра - М, 2010. - 375 с.
2. Касимов, Ю.Ф. Введение в теорию оптимального портфеля ценных бумаг / Ю. Ф. Касимов. - М.: Анкил, 2009. - 257 с.
3. Алексеев, М. Ю. Рынок ценных бумаг / М. Ю. Алексеев. - М., Финансы и статистика, 2009. - 357 с.
4. Первозванский А.А. Финансовый рынок, расчет и риск / А. А. Первозванский. - М.: Инфра - М, 2011. - 233 с.

© А.А. Халяпин, Ю.Ю. Третьякова, 2015

УДК 338

Э.А. Хачемизова

К.э.н., доцент

Факультет экономики и сервиса

Майкопский государственный технологический университет

Г. Майкоп,

Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ДЛЯ НАИЛУЧШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Для оптимизации кооперирования птицеводческих предприятий в масштабах региона эффективно применение математических методов с пакетом прикладных программ LP - PC на IBM PC. В решение данной задачи закладываются такие критерии как минимум приведенных затрат, максимум прибыли, максимум производства яиц и мяса. В процессе выполнения задачи определяются оптимальные производственные структуры птицефабрик с учетом основного направления производства, которые позволяют добиться предприятиям наилучших результатов. В исследовании участвует объединение первого типа, в которых хозяйства специализируются по отдельным стадиям технологического процесса, где одно из хозяйств выполняет функции головного предприятия. Основой экономических отношений при передаче - приеме продукции из одних хозяйств в другие являются принципы хозрасчета. Передаваемая продукция при этом оценивается по внутренним ценам.

В объединение входят 9 хозяйств: 1 племенное и 8 товарных. Птицефабрика «А» обеспечивает все птицефабрики суточным молодняком. Птицефабрика «Б» имеет свое родительское стадо, ремонтный молодняк, инкубаторий, цех по выращиванию бройлеров, по производству яиц. Необходимо создать сеть взаимоувязанных хозяйств: племзавод, репродуктор первого порядка, репродуктор второго порядка, товарные птицефабрики.

В процессе разработки прогнозных планов сельскохозяйственного предприятия, как правило, допускаются ошибки при подготовке входной информации. С увеличением длительности периода планирование продукции повышается неустойчивость

используемых нормативных данных. Поэтому проводится анализ хозяйственной деятельности предприятий с помощью опытно - статистических данных. Научное обоснование плановых нормативов осуществляется анализом технологии и организации всех экономических процессов. Однако традиционный подход к выбору экономических показателей сводится к вычислениям не прибегая к инструментам моделирования. В новых условиях хозяйствования все важную роль отводится математико - экономическому анализу, который существенно отличается от экономического анализа в обычном понимании. Наличие плохо формализованных факторов, противоречивых ограничений, и целевых функций, неопределенности, являются характерными явлениями для задач оптимального планирования водно - земельных ресурсов.

Рассмотрим классическую задачу линейного программирования:

$$\min \{c'x \mid Ax \geq b, x \in R_+^n\}$$

где c - нормативные затраты на производство различного вида продукции сельского хозяйства,

$b \in R^m$ - вектор - столбец ограничений,

$x \in R_+^n$ - искомый вектор компоненты, которого означают

Обычно выбор параметров задачи проводится экспертами или практиками за рамками модели. Не учитывается при этом реальной напряженности требований введенных в модели. Исходя из этого оценка конкретных значений вводимых параметров производится только после экспериментальных расчетов. Для этого используется, как правило, решение двойственной задачи:

$$\max \{b'y \mid A'y \leq c, y \in R_+^m\}$$

Как правило степень адекватности разрабатываемых моделей реальной обстановке во многом зависит от выбора b и c .

Объективно обусловленные оценки являются весьма эффективным инструментом в математико - экономическом анализе оптимизационных задач. С их помощью можно выявить узкие места в производстве или же определить перспективные направления деятельности предприятия. Двойственное решение позволяет определить степень согласованности критериев, а так же и четкое представление о том, при каких критериях оцениваются ограничения задачи и насколько они выражают интересы предприятия, региона и т.д.

Наиболее существенным свойством моделей линейного программирования является то, что с их помощью можно сопоставить результаты производства с затратами. Исходя из этого, можно установить степень некорректности в определении компонентов b и c . Причиной недостаточности их уровней существует много. Но главное это несоответствие между отдельными ресурсами или ресурсами и потребителями.

Прогнозные объемные показатели по производству яиц и мяса птицы, определены на основе проектных данных по численности поголовья птицы, продуктивности, яйценоскости, наличия птицемест. С применением методов линейного программирования осуществлены расчеты по нескольким вариантам с различными объемами производства яиц и мяса по птицепродуктовому подкомплексу региона [1]. Проведены исследования зависимости критериев оптимизации от требований по среднесуточному привесу бройлеров.

Ранее проведенные исследования показали, что знание характера взаимосвязей этих показателей имеет существенное значение для совершенствования планирования использования ресурсов птицефабрики [2].

Список использованной литературы:

1. Куев А.И. Модели наилучшего использования ресурсов в сельском хозяйстве. - М.: Финансы и статистика. 1994.
2. Rasheed Kazbekovich Tuguz, Georgy Valeryevich Tsalov, Emma Aslanovna Nachemizova. Application of methods of optimal planning in the meat and dairy subsector of the agribusiness // «Asian Social Science» (ASS). Vol. 11, No. 8; 2015. URL: <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v11n8p277>

© Хачемизова Э.А., 2015

УДК 338

М.В.Чернякова

студентка РГЭУ «РИНХ»,

г. Ростов - на - Дону, РФ

E - mail: chernyakova_margarita@mail.ru

ОБЗОР И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА РОССИИ

На сегодняшний день финансовые компании пополняются различными программами кредитования, но все чаще потенциальные заемщики принимают решение о сотрудничестве с лизинговыми компаниями. К тому же, специалисты считают, что лизинг намного выгоднее многих кредитных программ.

Лизинг представляет собой наиболее прогрессивный метод финансирования производства, который способен дать современным организациям доступ к передовой технике. В современных экономических условиях лизинг мог бы стать хорошей поддержкой для бизнеса, который планирует развиваться. Но пока наблюдается снижение спроса на лизинговые услуги среди компаний. Предприятия даже в тех отраслях, которые должны проводить активную политику импортозамещения, не становятся драйверами роста.

Спрос на лизинговые услуги объективно дублирует процессы в целом по экономике, а это означает снижение.

В 2014 году среди десяти крупнейших лизинговых рынков Европы только российский лизинговый рынок продемонстрировал отрицательные темпы изменения объема нового бизнеса, заняв 5 - е место по объему нового бизнеса среди стран Европы.

Если рассматривать первое полугодие 2015 года, то объем нового бизнеса упал на 25 %, вследствие сокращения числа лизинговых сделок. Сумма новых договоров лизинга продемонстрировала аналогичное сокращение на 23%. Более сильного сжатия рынок избежал из - за ряда крупных авиасделок, доля которых в новом бизнесе выросла до 17% (с 5,5 млн. рублей за 1 полугодие 2014 года до 6,5 млн. рублей за 1 полугодие 2015 года). Это

связано с удорожанием фондирования и роста суммы сделок по авиализингу. Во 2 полугодии 2015 года лизинг авиасудов поддержит рынок, однако не компенсирует полностью его сокращение. В итоге падение нового бизнеса в 2015 году составит около 25% по базовому (негативному) сценарию и не менее 15% – по позитивному.[1]

Лизинговый портфель на 01.10.15 практически не изменился и составил около 2,95 трлн. руб. Первые три позиции в рейтинге, проводимые РА «ЭКСПЕРТ РА» по объему нового бизнеса (стоимости имущества) заняли госкомпании - ВТБ Лизинг, «ВЭБ - лизинг» и «Сбербанк Лизинг» (таблица 1).

При этом положительные темпы прироста нового бизнеса (стоимости имущества) продемонстрировали «Сбербанк Лизинг» и ГТЛК. Если у первой компании высокие положительные темпы прироста связаны с эффектом низкой базы (на 1 полугодие в 2014 году пришлось менее 25% нового бизнеса лизингодателя), то у второй – за счет реализации крупной сделки по поставке магистральных воздушных судов авиакомпании «Аэрофлот» (на авиационный транспорт пришлось около 97% нового бизнеса лизингодателя за январь – июнь 2015 года).

В совокупности доля тройки лидеров, как и годом ранее, составила около 40% всего объема нового бизнеса.

Таблица 1

Топ - 10 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 9 месяцев 2015 года (предварительные данные)

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование ЛК	Рейтинг кредитоспособности RAEX (Эксперт РА)*	Объем нового бизнеса за 9 мес. 2015г (сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, без НДС), млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса 9 мес.2015г./ 9 мес.2014г.	Сумма новых договоров финансирования и оперативного лизинга за 9 мес. 2015г., млн. руб.	Объем лизингового портфеля на 01.10.2015, млн. руб.
01.10.15	01.10.14						
1	2	ВТБ Лизинг		52 540,0	-32,8%	442 296,5	71 897,0
2	1	«ВЭБ-лизинг»		50 549,1	-41,1%	771 411,4	81 664,1
3	5	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	A**	40 638,0	75,4%	369 199,0	74 059,9
4	11	«Государственная транспортная лизинговая компания»		34 525,4	222,4%	173 326,1	60 807,8
5	3	Евролизинг		17 430,7	-45,6%	42 972,4	н.д.
6	8	Балтийский лизинг (ГК)		14 772,0	-4,9%	30 627,0	22 253,0
7	10	«Синиус Финанс»		13 798,6	13,1%	25 767,9	23 332,1
8	4	«ТрансФинанс»	A+ (П)	10 213,8	-60,1%	250 428,6	14 909,0
9	9	SARCAVE Лизинг	A+ (П)	9 288,2	-31,5%	23 038,8	14 279,0
10	13	«МСО-Лизинг»	A+ (П)	8 024,9	-15,3%	16 011,8	12 965,6

Особенностью структуры источников финансирования деятельности для лизинговых компаний в 2015 году стало сокращение доли банковских кредитов. Так, в структуре источников фондирования сделок компаний с госучастием кредиты снизились с 68% до 61%, а у лизингодателей, контролируемых отечественными банками, – с 77% до 72%. Однако, госкомпании стали активно привлекать средства за счет векселей. Компании прочих российских собственников сократили долю кредитов еще сильнее, с 57% до 42%, и стали активнее использовать собственные средства. Стоит отметить, что долю собственных средств в структуре финансирования сделок также нарастили (с 24% до 55%) компании с иностранными собственниками, не являющимися банками и производителями оборудования. Наименьшая доля капитала в финансировании деятельности характерна для лизинговых компаний с госучастием и банков.

Если рассматривать отрицательный сценарий развития лизингового рынка, то его ключевые ограничения, как в сфере нормативной базы, так и в сфере расширения предложения услуг со стороны лизингодателей сохранятся, хотя макроэкономические условия, как в России, так и в мире в целом останутся благоприятными. Это приведет к невозможности удовлетворения потребностей российских экономических агентов в адекватном лизинговом финансировании силами российских лизинговых компаний.

Главной причиной реализации инерционного сценария является медленная реализация мер, которые необходимы для развития лизингового рынка. При этом на рынке будут существовать короткие циклы экономической активности (длительностью 2 - 3 года) и низкие темпы прироста объемов деятельности (10 - 20%).

Кризисный сценарий реализуется при условии того, что произойдет ухудшение конъюнктурных факторов и не реализуются меры по улучшению нормативного и фискального регулирования лизинговой деятельности.

Реализация позитивного сценария развития лизингового рынка России возможна при незначительном падении реального ВВП (не более 1%). Укрепление рубля до 55 рублей за доллар, снижение инфляции до 10% и, как следствие, понижение ключевой ставки Банком России.

Исключение лизинговые компании готовы будут сделать для клиентов - экспортеров, имеющих валютную выручку. При этом объемы и сроки по новым сделкам с импортным оборудованием будут сокращаться. В то же время из-за девальвации рубля будет дальше возрастать рыночная стоимость импортного имущества. «Рост стоимости уже поставленных предметов лизинга в рублях, особенно импортной техники, приведет к тому, что вырастет рыночная стоимость переданных предметов лизинга и, как следствие, улучшится обеспечение», – подчеркивает Кирилл Царев (и.о. генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг», президент ОЛА). В связи с этим вторичный рынок иностранного оборудования в ближайшие годы будет востребован, так как из-за удорожания нового оборудования клиенты будут вынуждены приобретать более дешевое б / у имущество. Препятствием для лизинга импортной б / у техники может стать удорожание комплектующих, цены, на которые также выросли.

Помимо мероприятий по снижению валютных рисков, лизингодатели вынуждены пересматривать продуктовые линейки: повышены требования к клиентам и допобеспечению, сокращается число видов оборудования по экспресс - продуктам, происходит переориентация на отечественных производителей, пересмотр региональных программ. Сегодня нередко дилеры вынуждены пересматривать условия своих спецпрограмм, что также приводит к уменьшению количества совместных лизинговых продуктов.

Обострение внешнеполитической ситуации и введение экономических санкций в отношении ряда стратегических отраслей России подтолкнули правительство РФ и крупные госкомпании к разработке программ, направленных на развитие импортозамещающих производств. Однако успешной реализации госпрограмм развития отечественного производства в 2015 году не произошло, но необходимо придать большее значение решению этой проблемы, поскольку она может быть точкой роста лизинговой отрасли в ближайшие два - три года.

На сегодняшний день прогнозы сокращения объема нового бизнеса будут ожидать и при позитивном, и при негативном сценарии. Однако необходимо пытаться найти возможности и перспективы для развития лизингового рынка, пусть то в политике импортозамещения или в акценте внимания на отечественных производителей.

Список использованной литературы:

1. Сценарии развития рынка лизинга до 2020 года <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part5/scenario/> - РА «ЭКСПЕРТ РА», 2014.

2. РАЕХ (Эксперт РА): за 9 месяцев 2015 года рынок лизинга сократился на четверть http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing_9m2015pre/ - РА «ЭКСПЕРТ РА», 2015.

© Чернякова М.В., 2015

УДК 336.61

А.С. Петренко, к.э.н, доцент кафедры ЭиФМ
Д.М. Чибизова, студент факультета ЭУБ
Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар, Российская Федерация

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

В настоящее время, страхование небольшими шагами входит в нашу жизнь и становится частью ее. Большая часть населения понимает, что основной целью страхования – это предоставляемая защита, забота и уверенность о своем будущем и будущем своей семьи. Ведь, к сожалению, несчастный случай, травма, авария, заболевания и другие неприятные события могут произойти с каждым человеком без исключения.

Страхованием является услуга, которая представляет собой определенную сумму, выплачиваемая страхователю, если возникают страховые случаи. В роли страховщика выступает страховая компания, которая в любой момент может оказать материальную помощь застрахованному лицу.

Есть перечень лиц, которым рекомендуется застраховать свою жизнь. В этот список вошли:

- работники травмоопасного производства;
- работники оперативных служб;
- общественно - политические деятели;
- водители транспортных средств;
- военнослужащие;
- любители экстремальных видов отдыха и спорта;
- путешественники.

Несомненно, страхование не спасет и не ограничит от непредвиденных обстоятельств, но сможет оказать необходимую защиту финансовых и имущественных интересов населения. Цель страховых компаний – предоставление страховой защиты при внезапно наступившей трагической ситуации.

На сегодняшний момент Россия старается развить данный сектор экономики – страхование, который является неотделимой частью современных рыночных отношений.

По некоторым данным, можно сделать соответствующий вывод, что страховой рынок развивается и расширяет свои возможности и деятельность. Так, каждый год происходит увеличение страховых выплат по разным видам страхования. [1, 125]

В первом полугодии 2015 года страховой рынок вырос почти на 12,6 %. Активное продвижение программ по страхованию жизни в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений способствовало резкому росту инвестиционного страхования, а именно (+58%), что позволило поддерживать высокие темпы взносов.

Также можно отметить, что в условиях экономической нестабильности страхование жизни за счет юридических лиц сократится, а за счет взносов физических лиц наоборот – будет увеличиваться в ближайшие два года, а объем рынка составит 116 - 120 миллиардов рублей. А вот объем страхового рынка за счет юридических лиц составит (- 33%) на первое полугодие 2015 года.

Наибольший рост будет наблюдаться и в сегменте инвестиционного страхования жизни. Что касается страхования заемщиков, показатель непосредственно сократится (- 25 - 28%).

В 1 полугодии 2015 года совокупная величина собранных страховых взносов выросла лишь на 10,5 млрд рублей (рынок ОСАГО увеличился на 26,5 млрд. рублей). Помимо ОСАГО, наибольший прирост взносов в 1 полугодии 2015 года обеспечили сегменты страхования жизни (+5,9 млрд. рублей), страхования имущества физических лиц (+3,0 млрд. рублей) и ДМС (+2,9 млрд. рублей). Наибольшее сокращение взносов произошло в страховании автокаско (- 15,5 млрд рублей), страховании от НС и болезней (- 7,8 млрд рублей), страховании сельскохозяйственных рисков (- 3,4 млрд рублей). [2]

Т а б л и ц а – Компании - лидеры российского страхового рынка 1 полугодие 2015 года

Компания / группа компаний	Взносы, всего, тыс. рублей	Выплаты всего, тыс. рублей	Темпы прироста взносов, %	Рейтинги надежности на 22.09.2015
Страховая группа "СОГАЗ"	88 293 431.9	29 370 516.4	23.5	A++
Росгосстрах	86 855 143.0	–	18.4	A++
Группа "ИНГО"	42 265 198.4	19 064 564.9	4.6	A++
Страховая группа "АльфаСтрахование"	33 401 271.0	13 748 197.6	7.9	A++
ООО СК «ВТБ Страхование»	25 044 424.5	7 556 273.1	13.2	A++
ООО СК "Сбербанк страхование жизни"	18 529 314.0	1 082 269.0	31.5	A++

В рейтинге страховых компаний также произошли перемены. В первом полугодии 2015 года по сравнению с первым полугодием 2014 года в первую пятерку вышли компании: Росгосстрах, Страховое общество газовой промышленности «Согаз», «РЕСО - гарантия», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование».

Ожидается, что с октября 2015 г. по апрель 2016 г. снижение рейтингов будет связано преимущественно с рисками низкого качества активов и высокой убыточностью

страхового бизнеса, повышение рейтингов – с реструктуризацией активов и улучшением финансового состояния отдельных страховщиков.

С 1 января по 15 сентября 2015 г. RAEX (Эксперт РА) произвел 21 понижение публичных рейтингов надежности страховых компаний, в большей части связанных с выявлением «фиктивных активов», и 5 понижений, связанных с высокой убыточностью и ухудшением финансового состояния страховщиков. [3]

К позитивным изменениям на страховом рынке можно отнести рост рентабельности страховщиков, чему способствовало повышение ставок по депозитам и снижение расходов на ведение дела.

Страховщики, занимающиеся страхованием ответственности застройщиков, туроператоров и владельцев опасного объекта, находятся в повышенной группе риска из-за крайне высоких принимаемых страховых рисков. При отсутствии качественного перестрахования реализация хотя бы одного риска может привести к банкротству страховщика. Кроме этого, страховые компании столкнулись с ограничениями по перестрахованию на европейских и американских рынках рисков отдельных отраслей и компаний, попавших под санкции, что приводит к увеличению принимаемых рисков страховщиками на собственное удержание и росту издержек, связанных с поиском новых перестраховщиков.

Список использованной литературы

1. Ермасов, С. В. Страхование : учеб. для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 748 с.
2. <http://www.banki.ru>
3. <http://raexpert.ru>

© Д.М. Чибизова, © А.С. Петренко, 2015

УДК 33

Н.А. Чуваткина

Студент 2 - го курса

Экономический факультет

Поволжский государственный университет сервиса

Г. Тольятти, Российская Федерация

Л.А. Абрамова

к.э.н., старший преподаватель

институт экономики

Поволжский государственный университет сервиса

Г. Тольятти, Российская Федерация

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В данной статье представлены основные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Самарской области, а также предложены перспективы развития показателей Самарской области.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, регион, государственная программа развития предпринимательства.

Появление индустриального предпринимательства, развитие малого и среднего бизнеса привело к становлению рыночной экономики. Малое и среднее предпринимательство стало основой рыночной экономики, которая способствует экономическому росту: увеличивается занятость, валовый внутренний продукт (ВВП) и налоговые поступления.

Развивающееся малое и среднее предпринимательство имеет возможность заполнить ниши, которые пустовали в плановой экономике, и выполнить те функции, которые зачастую не готов взять на себя крупный бизнес. Поэтому в Самарской области все большее внимание уделяется поддержке малого и среднего бизнеса, являющегося основой успешной рыночной экономики.

Основные показатели деятельности малого и среднего предпринимательства Самарской области и Приволжского федерального округа отражены в табл. 1. [2].

Таблица 1

Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) в Самарской области и Приволжском федеральном округе

Показатель	Самарская область			Приволжский федеральный округ		
	2013	2014	Темп роста %	2013	2014	Темп роста, %
Количество предприятий, ед.	53271	46911	88,06	374237	368810	98,55
Средняя численность работников, чел.	279724	279561	99,94	2481453	2489696	100,33
Оборот предприятий, тыс. руб.	615332802	600119601	97,53	4631248654	4835166632	104,40
Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретённых по импорту основных средств), тыс. руб.	4011973	6945795	173,13	166675917	187961966	112,77

Как мы видим, количество предприятий имеет тенденцию к снижению, как и средняя численность работников на малых предприятиях. Оборот предприятий снижается на фоне роста инвестиций в основной капитал. На развитие малого предпринимательства в Самарской области существенно повлияла сложившаяся в 2013 - 2014 гг. нестабильная экономическая обстановка в России: колебания курса рубля, высокие налоги, низкий спрос, административная нагрузка.

Тенденцией последнего времени стал рост крупных компаний с государственным участием. Это создает неравную конкуренцию, а наличие государственных функций (контроль, лицензирование, владение государственными активами на льготных условиях) постепенно изживает малый и средний бизнес.

Данные о малом и среднем бизнесе на федеральном уровне также не утешительные. На данный момент доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет чуть больше 2%, занятость в среднем бизнесе сократилась более чем на 17% за последние четыре года, а численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности и вовсе сократилось: в 2008 г. – 8314 тыс. чел., в 2014 г. – 5645,7 тыс. чел. [3].

Определение стратегии развития малого и среднего предпринимательства должно осуществляться с учетом генерации идей установленных на основе анализа результатов SWOT - анализа. Проведенный SWOT - анализ малого и среднего предпринимательства в Самарской области позволил выявить сильные и слабые стороны МСП, а также потенциальные возможности и угрозы.

Для определения вклада в развитие экономики и оценки степени устойчивости тех или иных тенденций в динамике макроэкономических показателей требуется проведение SWOT - анализа малых и средних предприятий Самарской области (табл. 2).

Таблица 2

SWOT - анализ эффективного и устойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства Самарской области

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Гибкость структуры	Высокая степень неустойчивости на рынке
Разработка новых механизмов поддержки малого бизнеса	Отсутствие интеграционных процессов по эффективному распределению ресурсов и отсутствие естественной конкуренции
Мобильность реагирования на изменение рынка спроса и высокий уровень качества сервиса	Низкий уровень квалификации предпринимателя и персонала
Самостоятельность и высокая эффективность	Трудности в заемных средствах и получении кредитов
Поддержка со стороны государства	Угроза во время кризиса
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Рост до уровня «большого» бизнеса	Быстрота полного разорения
Творческая самореализация	Угроза со стороны крупных фирм
Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
Сбалансированное развитие	Монополия крупных предприятий

SWOT - анализ позволил определить основные стратегические цели развития МСП в Самарской области, такие как: развитие инфраструктуры поддержки и механизмов финансово - кредитной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; устранение избыточных административных барьеров, препятствующих развитию МСП; развитие системы подготовки кадров для МСП; содействие в развитии малого инновационного предпринимательства; формирование предпринимательских инициатив среди молодежи.

Правительство пытается предпринимать различные меры поддержки бизнеса в рамках реализации подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области» государственной программы «Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области» на 2014 - 2019 годы, утвержденной постановлением Правительства Самарской области от 29.11.2013.

Приоритетными направлениями данных программ являются следующие: создание сети бизнес - инкубаторов, развитие системы микрофинансирования, финансовая поддержка экспорто - ориентированного и инновационного МСП, стимулирование создания новых малых предприятий, повышение их конкурентоспособности, развитие инфраструктуры объектов поддержки малого предпринимательства [1].

Также необходимо отметить еще один очень важный инструмент развития малого и среднего предпринимательства в Самарской области – защита интеллектуальной собственности. Она позволяет создавать благоприятные условия для внедрения новых продуктов, конкурировать с крупными компаниями на мировом рынке, увеличивать свои доходы, привлекать инвесторов и находить новые ниши на рынке. Правовое регулирование интеллектуальной собственности для МСП имеет ряд ограничений, возникающих из - за недостатка информации об особенностях деятельности предприятий в сфере инноваций, а также высокого темпа технологического развития и изменений на рынке [4].

Развитие предпринимательства в Самарской области должно показать, какие механизмы государственного регулирования будут способствовать развитию малого предпринимательства в регионе. Основной целью развития малого бизнеса в Самарской области является повышение уровня развития субъектов предпринимательства на основе взвешенной, продуманной и научной политики господдержки и госрегулирования. Это позволит усовершенствовать качество жизни населения и достичь постоянного роста региональной экономики. Решение данных проблем будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса в регионе.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства Самарской области от 28.07.2015 N 467 «О внесении изменений в постановление Правительства Самарской области от 29.11.2013 N 699 «Об утверждении государственной программы Самарской области "Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области" на 2014 - 2019 годы».
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://samarastat.gks.ru/>
3. Федеральная служба статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Абрамова Л. А. Эффективность использования интеллектуальных ресурсов предприятиями сферы услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Тольятти, 2012. – 28 с.

© Н.А. Чуваткина, Л.А. Абрамова, 2015

**КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ
ОРГАНИЗАЦИЯМИ: СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ И СОСТОЯНИЕ В РФ**

В последнее время возрос интерес российских компаний к корпоративной социальной ответственности. Бизнес готов поддержать органы государственной власти в совместной разработке и реализации проектов и программ федерального и регионального развития, которые помогут в решении социальных проблем, характерные для нашего общества. В то же время наблюдается ряд противоречий в понимании корпоративной социальной ответственности как со стороны государственных, так и со стороны частных структур. В этой связи важно систематизировать российский опыт развития корпоративной социальной ответственности и выделить его особенности.

Если говорить о корпоративной социальной ответственности с позиций применения международного опыта, то в этой связи в российской практике следует отметить некоторую наметившуюся тенденцию в отношении сырьевых и энергетических организаций, которые активно применяют в своих управляющих системах зарубежные стандарты. Корпоративная социальная ответственность при этом рассматривается в качестве новейшего инструмента управления капитализацией и своими нефинансовыми рисками в системе корпоративного управления. В разрезе обозначенных сегментов российской экономики к данной группе принадлежит около семидесяти нефтегазовых, энергетических, металлургических, химических, пищевых и банковских компаний компаний, среди которых «Норильский никель», «Газпром», «Лукойл», Северо - западная лесопромышленная компания, РУСАЛ, «Северсталь», ММК, «Татнефть», «Илим Палп Энтерпрайз», «Полос Золото», «Сбербанк»,... и другие.

Анализируя российскую практику применения принципов корпоративной социальной ответственности в деятельности предприятий различных отраслей, следует обратить внимание на то, какие подходы в данном направлении используют некоторые наиболее заметные российские корпорации.

Таблица 1. Основные цели и направления корпоративной социальной ответственности некоторых крупных российских компаний

Наименование организации	Цели КСО	Основные направления
ОАО «Лукойл»	Поддержание высокого профессионального уровня высшего управленческого звена и внедрение международного опыта в технологии ведения бизнеса	Политика в отношении персонала; корпоративное управление; политика в области охраны окружающей среды
ОАО «Сбербанк России»	Формирование дополнительного фактора	Корпоративное управление; политика в отношении персонала; создание комфортных условий для

	конкурентоспособность и банка	жизни людей и ведения бизнеса
ОАО «ТАТНЕФТЬ»	Создание эффективных и безопасных рабочих мест, обеспечение социальной защищенности работников и членов их семей, непрерывное профессиональное развитие персонала, поддержание благоприятной социальной обстановки	Развитие инфраструктуры городов и поселков; развитие массового спорта и здорового образа жизни; поддержка образования; поддержка культуры; духовное возрождение; поддержка здравоохранения; охрана материнства и детства; забота о здоровье работников компании и жителей регионов, в которых работает компания; содействие социальным группам, нуждающимся в поддержке; создание рабочих мест
ОАО «Газпром»	Сохранение природного богатства страны; социальное благополучие страны	Политика в области охраны окружающей среды, благотворительность, поддержка науки и культуры; различные виды страхования.

Итак, приведенные выше данные позволяют заключить, что основным «локомотивом» развития корпоративной социальной ответственности в России являются крупные корпорации федерального уровня, которые имеют четкую программу действий в рамках собственных проектов, связанных с корпоративной социальной ответственности.

Для того чтобы понять готовы ли средние и малые предприятия участвовать в реализации социальных программ с поддержкой государства необходимо обратиться к экономическим показателям деятельности бизнеса (данные Росстата). Для этого рассмотрим следующие показатели: число предприятий, среднесписочная численность работников на предприятиях среднего и малого бизнеса. По данным Росстата, в 2013 году по сравнению с 2012 годом количество субъектов МСП сократилось на 7,5%. Основное сокращение отмечено среди индивидуальных предпринимателей (на 12,7% относительно 2012 года) и малых предприятий – юридических лиц (на 3,5%). В целом среднесписочная численность занятых в секторе МСП, показывает отрицательную динамику: в 2013 году показатель сократился на 1,9% по сравнению с уровнем 2012 года. Основное сокращение занятости происходит в сфере деятельности средних компаний. Номинальный оборот субъектов МСП рос в период 2011 - 2013 гг. и в 2013 году составил 38,8 трлн. руб., что на 5,3% выше уровня 2012 года и на 8,4% выше уровня 2011 года. Однако с учетом инфляции оборот субъектов МСП, напротив, сократился [3, с. 24].

По некоторым экономическим показателям прослеживается отрицательная динамика, что негативно влияет на участие малого и среднего бизнеса в реализации социальных программ.

Анализируя практику внедрения КСО в стране, одной из ключевых характеристик является ее региональная составляющая. Не претендуя на полный анализ регионального

аспекта корпоративной социальной ответственности, остановимся на наиболее интересном опыте совместного партнерства региональных органов власти и бизнеса.

Таблица 2. Анализ мероприятия проводимых региональными органами власти в рамках партнерства с бизнесом

Наименование мероприятия	Краткая характеристика мероприятия
<p>Осуществление долгосрочных программ для персонала предприятий области:</p> <p>Программа негосударственных пенсионных фондов.</p> <p>Программы заботы о здоровье сотрудников компаний.</p> <p>Программа охрана здоровья.</p> <p>Привлечение и закрепление молодых специалистов</p> <p>Социальное пособие ветеранам и пенсионерам</p> <p>Программы гармонизации отношений с природой.</p>	<p>Предприятиями области создаются негосударственные пенсионные фонды, специальные программы, по которым работники с помощью предприятия могут накапливать личные пенсионные средства. Работник получает дополнительное пенсионное обеспечение, а предприятие позиционирует себя как заботливый работодатель.</p> <p>Периодический медицинский осмотр. Санаторно - курортное лечение. Программа охраны здоровья детей работников предприятия.</p> <p>По рекомендации Советов ветеранов предприятий, районов пенсионеры проходят курс оздоровительных процедур в местных санаториях.</p> <p>Оказание социальной помощи лицам без определенного места жительства, заключенным, бывшим осужденным, молодым матерям, предоставляя им жилье и возможность работать на предприятии.</p> <p>Выпускникам детдомов и интернатов оплачивается стипендии.</p> <p>Помощь одиноким многодетным матерям, больным и другим людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, детям - сиротам и детям - инвалидам, одиноким неимущим людям. Предоставляет горячее питание, одежду, обувь и лекарственные препараты, оплачивает медицинские услуги, оказывает материальную и юридическую помощь.</p> <p>Поддержка учреждений культурно - образовательной и духовной сферы, поддержка медицины и спорта, индивидуальная помощь физическим лицам и собственные проекты.</p>

Анализируя представленные материалы, необходимо отметить следующее: несмотря на то, что в анализируемых областях и регионах страны (Нижегородская область, Пермский край, Ростовская область и Краснодарский край) проводятся определенные совместные мероприятия частного бизнеса и региональных органов власти, на базе плана работы как

самых предприятий, так и областных и краевых органов власти, но отсутствует скоординированная программа совместного участия по различным направлениям работы. Кроме этого, все основные мероприятия проводятся с крупными и наиболее успешными компаниями и банками. В стороне остается целый ряд предприятий, социальный потенциал и социальное новаторство которых могут значительно разнообразить и повысить эффективность социального партнерства регионов и бизнеса.

В нашей стране политика КСО это прерогатива преимущественно крупных компаний. Малый бизнес ограничен в своих финансовых ресурсах. Вследствие этого, можно сформировать представление о том, что средние и малые предприятия имеют меньше возможностей для системного участия в реализации программ по корпоративной социальной ответственности, чем крупные предприятия. Причинами этого на настоящий момент являются:

- макроэкономическая среда не способствует развитию данного сектора экономики и, как правило, низкая прибыльность МСП значительно ограничивает их возможность;
- совместная работа с региональными органами власти не носит скоординированного характера и тем самым ограничивает деятельность социального инвестирования в разных формах.

Отсутствуют в большинстве регионов программы, в которых учитывались возможности не только крупного бизнеса, но и других его форм, особенно с участием НКО (некоммерческих организаций). По сравнению с зарубежными моделями КСО, где речь идет об определенном уровне добровольного отклика на социальные проблемы, в нашей стране достаточно соблюдать законы, и коммерческая структура получает статус социально ответственной. Предприниматели, пытаясь предотвратить риски («санкции» со стороны власти), «добровольно» выбирают программы в рамках реализации озвученной государством социальной политики. Некоторые идут дальше и продвигают собственные проекты, приносящие пользу, как бизнесу, так и обществу. Но все это носит несистемный характер.

Таким образом, на основе рассмотрения российского опыта корпоративной социальной ответственности, автором установлено, что в настоящее время корпоративная социальная ответственность в РФ как институт управления организацией не получила должного развития. Для решения вышеперечисленных проблем государству необходимо стимулировать, поддерживать и поощрять малый и средний бизнес в реализации политики КСО налоговыми льготами, субсидированием социальных программ, награждением медалями и грамотами за вклад в развитие КСО. Бизнес может и должен быть успешным партнёром государства в решении вопросов социального развития современной России при условии выполнении ряда организационно - административных действия государства. Государство должно закрепить на законодательном уровне единую систему стандартов и механизмов учета КСО как на федеральном, так и региональных уровнях. Корпоративная социальная ответственность должна позиционировать в РФ как приоритетная государственная программа.

Список использованной литературы:

1. Аксенов В.А., Богатищева Ю.Н., Любимова М.В. Региональный аспект КСО. // Управленческие науки. №2, 2013г., с. 46 - 53.;

2. Суева Ю.В. Корпоративная социальная ответственность бизнеса как фактор устойчивого развития экономики региона и страны в целом // Вопросы инновационной экономики. 2011, № 10. с. 25 - 33;

3. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2013». Росстат. - М., 2013.; данные ФНС РФ

4. Сургуладзе Е. А. Проблемы и перспективы развития корпоративной социальной ответственности в России // Экономические системы. – 2013. - № 1. – С. 16 - 17

5. Электронные средства информации. Интернет – ресурсы. Сайт о российском опыте развития корпоративной социальной ответственности: <http://mosi.ru>

© В.Г. Шаповаленко, 2015

УДК331

О.А.Шапошникова, студентка 4 курса филиала ЮУрГУ в г.Сатке

О.А.Спирченкова, студентка 4 курса филиала ЮУрГУ в г.Сатке

Г.Сатка, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Современному обществу требуются высококвалифицированные специалисты, обладающие достаточным уровнем знаний, навыков. Отличительной особенностью века стремительного развития технологий является то, что руководством предприятий отдается предпочтение персоналу, который имеет несколько специальностей, причем они должны быть кардинально разных направленностей. В связи с этим, данное исследование является актуальным, как для рабочих, так и для руководителей организаций.

Разработка представленной темы имеет место быть во всех сферах деятельности, будь то продажа продукции или добыча нефти, но главный упор будет сделан на промышленность, а именно Челябинской области. Ведь на сегодняшний день промышленные предприятия испытывают дефицит квалифицированных кадров. Подтверждение этого служит интервью директора по персоналу Группы Магnezит в городе Сатка.

В представленной информации вышеизложенные факты доказаны делом. Для того чтобы стать сотрудником названного предприятия в первую очередь нужно обладать высоким уровнем профессиональной подготовки, а так же иметь достаточный опыт работы. Но отличительным фактором, способным обеспечить трудоустройство, является многофункциональность кандидата. То есть человек, устраивающийся на работу обладает большим приоритетом, если он владеет не только смежными профессиями, но и имеет два разных образования.

Для того чтобы обладать безупречным персоналом руководители организаций применяют различные методики. Применяется сотрудничество с заведениями среднего профессионального и высшего образования, привлекаются молодые специалисты на стадии их зарождения путем выделения стипендий, грантов, согласования научной деятельности, взаимодействия в написании курсовых и дипломных работ, а так же переобучается

имеющийся персонал, осуществляется повышение их квалификации, представляется возможности получения ими второго образования. Так, ежегодно более 400 студентов проходит производственную практику на предприятиях Саткинской производственной площадки Группы Магнезит.

Главный же вопрос, возникающий в рассматриваемом случае, а согласны ли уже трудоустроенные специалисты проходить обучение заново или получать навыки абсолютно незнакомые им. Рассматривая информацию, представленную государственным сайтом статистики Российской Федерации, были выведены следующие результаты процента работников промышленной сферы, получивших дополнительное профессиональное образование и прошедших профессиональное переобучение от общего числа рабочих. Данное исследование проводилось в возрастной динамике персонала.

Таблица 1 – статистика персонала,
прошедшего переобучение и получившего дополнительное образование

Процент рабочих за 2015 год в промышленности		
Возраст	Челябинская область	Российская Федерация
До 25 лет	38,2 %	28,7 %
От 25 до 45 лет	37,3 %	30,8 %
Старше 45 лет	19,7 %	17,3 %

Анализируя сводную таблицу, становится ясно, что наибольший процент рабочих по Челябинской области готовых совершенствовать свои профессиональные навыки принадлежит молодым людям в возрасте до 25 лет. Зачастую это объясняется тем, что юные специалисты процесс переобучения находят важным и увлекательным.

С более же старшим поколением, свыше 45 лет, вероятность их согласия на получение другого образования или переобучение гораздо ниже. Важным фактором такого поведения рабочих служит то, что людям, привыкшим к определенному устою, порядку ведения работы, довольно трудно перестроиться на новый лад. А для предприятий необходимо иметь высокопроизводительный коллектив, способного своевременно реагировать на подверженную постоянным изменениям ситуацию в экономике и на рынке труда.

Таким образом, современное общество нуждается в высокопроизводительных, мобильных и многофункциональных, а если учитывать статистику, то и молодых специалистах, способных быстро и качественно перестроиться под требования руководства организации.

Список использованной литературы:

1. Гутгарц, Р.Г. Отбор претендентов на вакантные места / Р.Г. Гутгарц // Служба кадров и персонал. – 2007. – №4. – С.67 - 69.
2. Прусова, Н.В. Психология труда / Н.В. Прусова, Г.Х. Боронова – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.
3. Ежемесячное издание Группы Магнезит в городе Сатка № 43 (6244) – 2015. – 20с.
4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (Росстат).

© О.А. Шапошникова; О.А. Спирченкова, 2015

О.М.Шевченкостарший преподаватель кафедры экономики
Филиал Дальневосточного федерального университета
в г. Уссурийске

Г. Уссурийск, Российская Федерация

Д.Н.Внукова

Студентка 4 курса

Филиал Дальневосточного федерального университета
в г. Уссурийске

Г. Уссурийск, Российская Федерация

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА**

Регионам принадлежит ведущая роль в развитии системы высшего профессионального образования. Нельзя рассматривать систему образования саму по себе, в отрыве от социально - экономических условий ее функционирования.

Анализ социально - экономических условий развития системы высшего профессионального образования Приморского края включает изучение демографической ситуации, экономических показателей уровня жизни населения региона и т.д.

Таблица 1 – Численность постоянного населения Приморского края в 2000 - 2015 гг.
(на конец года, тыс. чел.)

Годы	Численность населения	в том числе		Доля в общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2000	2120,5	1648,4	472,1	77,7	22,3
2001	2085,8	1632,9	452,9	78,3	21,7
2002	2067,4	1619,5	447,9	78,3	21,7
2003	2051,3	1608,2	443,1	78,4	21,6
2004	2035,8	1534,0	501,8	75,4	24,6
2005	2019,5	1522,9	496,6	75,4	24,6
2006	2005,9	1512,9	493,0	75,4	24,6
2007	1995,8	1503,1	492,7	75,3	24,7
2008	1988,0	1498,1	489,9	75,4	24,6
2009	1969,6	1494,6	475,0	75,9	24,1
2010	1956,5	1489,0	467,5	76,1	23,9
2011	1953,5	1487,1	466,4	76,1	23,9
2012	1950,5	1488,7	461,8	76,3	23,7
2013	1947,3	1490,7	456,6	76,6	23,4
2014	1938,5	1487,2	451,3	76,7	23,3
2015	1933,3	1486,4	446,9	76,9	23,1

С 2000 по 2015 годы численность постоянного населения края уменьшилась на 376,7 тыс. человек. Но темпы убыли заметно замедлились в последние годы. Если в 2009 году население Приморского края уменьшилось на 18,4 тыс. человек, то за 2015 год – на 5,2 тыс. человек. Этому способствовало не только повышение рождаемости и снижение смертности, но и сокращение миграционного оттока населения из Приморского края.

Таблица 2 – Естественный и миграционный приток, отток (-) населения в Приморском крае в 2000 - 2014 гг.

Годы	Показатели воспроизводства населения			Миграция		
	Родившиеся, чел.	Умершие, чел.	Естественный приток, отток (-), чел.	Прибывшие, чел.	Выбывшие, чел.	Миграционный приток, отток (-), чел.
2000	18393	29513	- 11120	39332	43587	- 4255
2001	19656	29714	- 10058	31186	38479	- 7293
2002	20816	30858	- 10042	32857	38350	- 5493
2003	21531	32023	- 10492	31869	37606	- 5737
2004	21598	32112	- 10514	28432	33647	- 5215
2005	21174	32812	- 11638	24784	29391	- 4607
2006	20935	30052	- 9117	26402	30897	- 4495
2007	22455	29120	- 6665	27520	30944	- 3424
2008	22602	28944	- 6342	29617	30538	- 921
2009	23469	27458	- 3989	24881	26930	- 2049
2010	23164	27974	- 4810	24327	31358	- 7031
2011	23377	27522	- 4145	59462	58379	1083
2012	24627	26743	- 2116	73666	74770	- 1104
2013	24614	26222	- 1608	72695	79834	- 7139
2014	24693	25953	- 1260	75467	79415	- 3948

Если в 2009 году рождаемость повысилась на 867 чел., то за 2015 год - на 79 чел, в свою очередь уровень смертности в 2009 году уменьшился на 1486 человек, естественный отток в этом году составил 3989 чел., то в 2015 год он составил 1260 чел.

Уровень жизни оценивает качество жизни населения и служит критерием при выборе направлений и приоритетов экономической и социальной политики государства.

Уровень жизни измеряется системой показателей, характеризующих экономические возможности удовлетворения потребностей людей: доходы населения, потребление населением товаров и услуг, объем накопленного имущества, социальная дифференциация населения, здоровье, уровень потребления, занятость, образование, жилищные условия, социальное обеспечение.

В Таблице 3 приведены основные показатели уровня жизни населения Приморского края за последние пять лет.

Таблица 3 – Основные показатели уровня жизни населения
Приморского края в 2005 - 2012 гг.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), рублей	9041	10797	12808	15138	17298	19159,7	21679
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	115	110	102	107,8	105,4	101,9	103,7
Распределение общего объема денежных доходов по 10 - процентным группам населения, %:							
1 - я группа (с наименьшими доходами)	2,4	2,3	2,3	2,2	4,0	3,0	2,2
10 - я группа (с наибольшими доходами)	27,4	28,0	28,0	28,4	19,1	23,3	28,8
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника, рублей	10903,1	13174,1	16805,1	18997,4	21888,7	24423,0	27444,6
Реальная начисленная заработная плата одного работника, в % к предыдущему году	111,6	112,6	112,4	100,8	109,3	104,2	106,4
Средний размер назначенных месячных пенсий (на конец года), рублей	2864,0	3694,7	4599,6	6266,1	7697,6	8408,0	9325,5
Реальный размер назначенных месячных пенсий, в % к предыдущему году	104,0	116,0	109,8	124,5	114,3	103,8	104,4

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рублей в месяц	4359	4929	5850	6382	6699	7240	7700
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. человек	23,0	21,7	19,7	19,4	16,3	15,7	14,6
Общая численность безработных (на конец года), тыс. человек	84,5	77,7	83,4	107,6	101,7	85,0	72,9
в % к экономически активному населению	8,0	7,0	7,5	9,8	9,5	8,0	6,9
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости (на конец года), тыс. человек	41,6	32,7	32,0	37,6	25,7	20,7	18,0

Реальные денежные доходы населения Приморского края (доходы, скорректированные на индекс потребительских цен) в 2012 г. по сравнению с 2005 г. снизились на 11,3%.

Средняя начисленная заработная плата в 2009 г. составила 18997,4 руб., а в 2012 г. - 27444,6 руб. за исследуемый период данный показатель увеличился на 8447,2 руб.

Зарботная плата в реальном выражении за 2005 - 2012 гг. сократилась на 5,2%.

Такую разницу между номинальными и реальными доходами населения можно объяснить инфляционными процессами в Приморском крае.

Рынок высшей школы Дальнего Востока России начал формироваться параллельно с рынком услуг высшего профессионального образования России.

Число государственных вузов в Приморском крае изменилось за последние три года. На начало 2009 / 2010 учебного года на территории края функционировало 10 государственных образовательных учреждений:

- Владивостокский государственный медицинский университет (ВГМУ) – основан в 1958 г.;
- Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС) – основан в 1967 г.;

- Дальневосточная государственная академия искусств (ДВГАИ) – основана в 1962 г.;
- Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет (Дальрыбвтуз) – основан в 1930 г.;
- Дальневосточный государственный технический университет (ДВПИ имени В.В. Куйбышева) – основан в 1899 г.;
- Дальневосточный государственный университет (ДВГУ) – основан в 1899 г.;
- Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского (МГУ им. Г.И. Невельского) – основан в 1890 г.;
- Тихоокеанский государственный экономический университет (ТГЭУ) – основан в 1964 г.;
- Приморская государственная сельскохозяйственная академия (ПГСХА) – основана в 1957 г.;
- Уссурийский государственный педагогический университет (УГПИ) – основан в 1954 г.

На начало 2011 / 2012 учебного года на территории края осталось 7 учебных заведений, это было связано с объединением 3 учебных заведений, а именно:

- Дальневосточный государственный технический университет (ДВПИ имени В.В. Куйбышева),
- Дальневосточный государственный университет (ДВГУ),
- Тихоокеанский государственный экономический университет (ТГЭУ).

Данные заведения высшего профессионального образования в 2010 / 2011 году было принято преобразовать путем присоединения к Дальневосточному федеральному университету в 2011 году.

Система профессионального образования Приморского края находится в процессе адаптации к новым условиям.

Таблица 4 – Региональное распределение учреждений высшего профессионального образования Дальневосточного федерального округа

	Дальневосточный федеральный округ	Республика Саха (Якутия)	Приморский край	Хабаровский край	Амурская область	Камчатский край	Магаданская область	Сахалинская область	Еврейская автономная область	Чукотский автономный округ
Всего (государственные и негосударственные) учреждения высшего профессионального образования										
- количество учебных заведений и их филиалов (ед.)										
основные учебные заведения										

2009 / 2010 уч. год	49	8	12	17	5	3	1	2	1	-
2010 / 2011 уч. год	51	9	13	17	5	3	1	2	1	-
2011 / 2012 уч. год	47	9	10	16	5	3	1	2	1	-
2012 / 2013 уч. год	41	6	9	15	5	2	1	2	1	-
филиалы										-
2009 / 2010 уч. год	93	22	30	11	6	6	6	8	4	-
2010 / 2011 уч. год	95	23	31	11	6	7	6	7	4	-
2011 / 2012 уч. год	84	21	24	11	6	6	5	6	4	1
2012 / 2013 уч. год	81	19	24	11	6	6	5	6	4	-
- численность обучающихся (тыс. чел.)										
2009 / 2010 уч. год	316, 7	48, 7	98, 5	88,4	30, 5	15, 6	11, 1	15, 8	8,1	-
2010 / 2011 уч. год	304, 9	47, 2	95, 0	84,5	29, 2	16, 4	10, 1	14, 5	8,0	-
2011 / 2012 уч. год	281, 7	41, 8	89, 7	78,7	27, 3	14, 5	9,3	12, 8	7,4	0, 1
2012 / 2013 уч. год	252, 3	37, 9	76, 4	73,1	25, 6	12, 6	8,5	11, 7	7,0	0, 1
Государственные учреждения ВПО										
- количество учебных заведений и их филиалов (ед.)										
основные учебные заведения										
2009 / 2010 уч. год	37	7	10	11	4	2	1	1	1	-
2010 / 2011 уч. год	37	7	10	11	4	2	1	1	1	-
2011 / 2012 уч. год	34	7	7	11	4	2	1	1	1	-
2012 / 2013 уч. год	31	5	7	10	4	2	1	1	1	-
филиалы										
2009 / 2010 уч. год	70	16	25	6	4	6	3	7	3	-
2010 / 2011 уч. год	70	17	25	6	4	6	3	6	3	-
2011 / 2012 уч. год	60	15	19	6	4	5	2	5	3	1
2012 / 2013 уч. год	58	13	19	7	4	5	2	5	3	-
- численность обучающихся (тыс. чел.)										
2009 / 2010 уч. год	289, 3	42, 1	95, 7	83,4	25, 5	15, 6	7,4	12, 4	7,2	
2010 / 2011 уч. год	276, 0	40, 7	90, 1	80,3	24, 7	15, 4	6,4	11, 6	6,9	
2011 / 2012 уч. год	256, 7	36, 6	84, 8	75,3	23, 1	13, 6	6,0	10, 6	6,6	0, 1

2012 / 2013 уч. год	231, 7	33, 4	73, 4	69,9	21, 6	11, 8	5,7	9,8	6,1	0, 1
Негосударственные учреждения ВПО										
- количество учебных заведений и их филиалов (ед.)										
основные учебные заведения										
2009 / 2010 уч. год	12	1	2	6	1	1	-	1	-	-
2010 / 2011 уч. год	14	2	3	6	1	1	-	1	-	-
2011 / 2012 уч. год	13	2	3	6	1	1	-	1	-	-
2012 / 2013 уч. год	10	1	2	5	1	-	-	1	-	-
филиалы										
2009 / 2010 уч. год	23	6	5	5	2	-	3	1	1	
2010 / 2011 уч. год	25	6	6	5	2	1	3	1	1	-
2011 / 2012 уч. год	24	6	5	5	2	1	3	1	1	-
2012 / 2013 уч. год	23	6	5	4	2	1	3	1	1	-
- численность обучающихся (тыс. чел.)										
2009 / 2010 уч. год	27,3	6,6	2,8	5,0	5,0	0,1	3,6	3,3	0,9	-
2010 / 2011 уч. год	28,9	6,5	4,9	4,2	4,6	1,0	3,7	2,9	1,1	-
2011 / 2012 уч. год	24,9	5,2	4,9	3,4	4,2	0,9	3,3	2,2	0,8	-
2012 / 2013 уч. год	21,2	4,5	3,1	3,2	4,0	0,8	2,7	1,9	1,0	-

В Приморском крае располагается самая широкая филиальная сеть (в 2012 / 2013 уч. году – 19 филиалов) высших учебных заведений. Всего на территории (в 2012 / 2013 уч. году - 9 учебных заведений), он находится на втором месте после Хабаровского края (в 2012 / 2013 уч. году - 15 учебных заведений) по числу основных учебных заведений ВПО.

В вузах края обучается наибольшее количество студентов (в 2012 / 2013 уч. году – 73,4 тыс. человек) по сравнению с другими регионами Дальнего Востока России.

Таким образом, из Таблицы 4 следует, что сегодня рынок услуг высшего профессионального образования на Дальнем Востоке представлен 41 высшим учебным заведением, в том числе 31 государственными (75,61 %) и 10 негосударственными (24,39 %), и филиальной сетью в количестве 81 учебных заведений, в том числе 58 государственных (71,61 %) и 23 негосударственных (28,39 %).

Таким образом, анализ социально - экономических показателей Приморского края выявил две негативные тенденции в регионе, которые влекут за собой отрицательные последствия для системы высшего профессионального образования. Таковыми являются: убыль реальных денежных доходов населения и демографический спад.

Сокращение денежных доходов населения ведет к уменьшению потребительских расходов, в том числе и на образование. Следствием этого станет сокращение спроса на платные образовательные услуги.

Демографический спад окажет воздействие на систему высшего профессионального образования в силу сокращения спроса на образовательные услуги со стороны населения, когда общее количество абитуриентов (выпускники основной и полной средней школы) сравняется или будет ниже современных размеров приема обучаемых в учебные заведения, осуществляющие профессиональную подготовку по основным программам.

Сокращение контингента абитуриентов (а следовательно, и контингента обучающихся) имеет для системы высшего профессионального образования следующие основные последствия (при существующих нормативах):

- уменьшается общая учебная нагрузка преподавательского персонала (т.е. потребность в его численности);
- высвобождается часть учебных площадей;
- приемы во многие государственные учебные заведения профессионального образования становятся практически бесконкурсными;
- происходит изменение структуры намерений населения на получение профессионального образования: возрастает спрос на начальное и среднее, уменьшается – на высшее образование;
- при сохранении сложившихся размеров приема за счет бюджета в государственных и муниципальных учреждениях профессионального образования сокращается сектор платного обучения;
- сокращается число высших образовательных учреждений.

Список использованной литературы:

1. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Рос - стат. – М., 2012. – 990 с.

2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. - <http://www.gks.ru>

© О.М. Шевченко, Д.Н.Внукова, 2015

УДК 338

О.М.Шевченко, старший преподаватель кафедры экономики
Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске

Г. Уссурийск, Российская Федерация

Е.В.Победимова, Студентка 4 курса

Филиал Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске

Г. Уссурийск, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ФАРТ»

Важнейшей составляющей инноваций торгового предприятия является совершенствование технологии торговли, которая представляет собой совокупность работ, обеспечивающих реализацию торгового процесса наиболее рациональными способами в

соответствии с конкретными хозяйственными условиями. Основная задача нововведений в торговле – обеспечить высокое качество процессов купли - продажи и товародвижения, торгового обслуживания и торговой деятельности в целом, наиболее эффективно использовать здания, торговые площади, торговое оборудование, технические средства, программные продукты, заменять торговое оборудование и технические средства наиболее совершенными видами, совершенствовать организацию торговых процессов и управление ими, создавать необходимые условия для роста производительности труда, снижения затрат и повышения эффективности работы организации в целом.

Рассмотрим процесс инвестирования средств на примере ООО «Фарт», расположенного в г. Уссурийске. ООО «Фарт» специализируется на розничной торговле алкогольной и спиртосодержащей продукцией.

Динамика и структура реализованной продукции ООО «Фарт» в 2012 - 2014 гг. представлено в Таблице 1

Таблица 1 – Динамика и структура реализованной продукции
ООО «Фарт» в 2012 - 2014 гг.

Наименование продукции	2012		2013		2014						
	тыс.р	уд. вес, %	тыс.р	уд. вес, %	факт		план			в % к обороту	
					тыс.р	уд. вес %	тыс.р	уд. вес, %	% выполн ения	2012	2013
Вино	1830	14,29	2030	14,26	1700	14,93	1900	12,6	89,47	92,90	83,74
Водка	2200	17,18	2400	16,86	2200	19,32	2500	16,67	88,00	100	91,67
Пиво	1900	14,84	2100	14,75	1800	15,81	2300	15,3	78,26	94,74	85,71
Коньяк	1700	13,28	1800	12,64	1500	13,17	2100	14	71,43	88,24	83,33
Виски	1500	11,71	1600	11,34	1650	14,49	1700	11,3	97,06	110	103,1
Шампанско	1850	14,45	2100	14,75	1400	12,30	2000	13,3	70	75,68	66,67
Прочее	1825	14,25	2206	15,49	1136	9,98	2500	16,67	45,44	62,25	51,50
Итого	1280	100	1423	100	1138	100	1500	100	75,91	88,92	79,98

Проанализировав данные Таблицы 1, можно отметить что, наибольший удельный вес в структуре реализованной продукции за весь исследуемый период имеет водка.

В 2012 году удельный вес показателя составлял 17,18% от всей выручки, в 2013 году произошло снижение удельного веса и он составил 16,86%, однако в 2014 году показатель также увеличился до 19,32%.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом снизились продажи по следующим видам продукции: вино на – 16,86%, водка – 8,33%, пиво – 14,29%, коньяк – 16,67%, шампанское – 33,33%, прочее – 48,5 %.

На сколько эффективна деятельность предприятия за анализируемый период, можно судить по показателям рентабельности.

В условиях перехода к рыночным отношениям, в деятельности предприятия, финансовые результаты стали занимать одно из ведущих направлений.

В Таблице 2 представлена динамика, и источники формирования прибыли предприятия в 2012 - 2014 гг.

Таблица 2 - Динамика и источники формирования прибыли
ООО «Фарт» в 2012 - 2014 гг.

Показатель	2012		2013		2014		В % к обороту	
	Сумма тыс.р	Уд. Вес, %	Сумма тыс.р	Уд. Вес, %	Сумма тыс.р	Уд. Вес, %	2012	2013
Выручка, тыс.р.	12805	100	14236	100	11386	100	88,92	79,98
Себестоимость продаж, тыс.р.	10129	79,1	11247	79	8973	78,8	88,59	79,78
Прибыль(убыток) от продаж, тыс.р	1664	12,99	1588	11,15	1067	9,37	64,12	67,19
Прибыль(убыток) до налогообложения, тыс.р	1556	12,15	1459	10,25	912	8	58,61	62,51
Чистая прибыль(убыток), тыс.р	1556	12,15	1459	10,25	912	8	58,61	62,51

На основании Таблицы 2 можно сделать вывод, прибыль от продаж в 2014 году также уменьшилась по сравнению с 2012 годом и 2013 годом на 597 тыс. р. и на 521 тыс. р. и составила 1067 тыс. р.

Снижение показателя также обусловлено уменьшением себестоимости и выручки от реализации продукции.

Чистая прибыль предприятия, остающаяся в распоряжении предприятия, в 2014 году уменьшилась по сравнению с 2012 годом и 2013 годом на 644 тыс. р. и на 547 тыс. р. и составила 912 тыс. р. Наблюдается отрицательная тенденция снижения данного показателя.

Полученная за последний год чистая прибыль соответствует изменению показателя «нераспределенная прибыль», это значит, что организация в 2014 году не использовала чистую прибыль.

Анализ показателей рентабельности ООО «Фарт» в 2012 - 2014 гг. представлен в Таблице 3.

Таблица 3 –Показатели рентабельности ООО «Фарт» в 2012 - 2014 гг.

Показатель	Значения показателя, %			Изменени е 2014 от 2012	Изменение 2014 от 2013
	2012	2013	2014		
Рентабельность продаж	12,99	11,15	9,37	- 3,62	- 1,78

Рентабельность оборотных активов	22,48	16,88	9,16	- 13,32	- 7,72
Рентабельность собственного капитала	21,53	17,78	9,71	- 11,82	- 8,07
Рентабельность производства	16,43	14,12	11,89	- 4,54	- 2,23

По результатам Таблицы 3 можно сделать вывод, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом и 2013 годом предприятие получило на 3 руб. 62 коп. и на 1 руб. 78 копеек меньше чистой прибыли с каждого рубля реализованной продукции.

Коэффициент рентабельности оборотных активов сократился в 2014 году по сравнению с 2012 годом и 2013 годом на 13,32% и 7,72%, он составил 9,16%, что свидетельствует о неэффективном использовании оборотных средств предприятием.

Наблюдается отрицательная тенденция снижения величины собственного капитала у предприятия: в 2012 году он составлял 21,53%, в 2013 году наблюдается его снижение и он равен 17,78%, в 2014 году также произошло значительное снижение показателя и он составил 9,71%, что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании капитала, инвестированного предприятием. Рентабельность реализованной продукции по предприятию в целом в 2012 году составляла 16,43%, в 2013 году данный показатель уменьшился и составил 14,12%. В 2014 году рентабельность реализованной продукции также снизилась и составила 11,89%.

Таким образом, все показатели рентабельности в целом по предприятию в отчетном 2014 году снизились, что является негативной тенденцией и свидетельствует о недостаточно эффективной деятельности предприятия, а также его собственного капитала, который отражает прибыль, остающуюся в распоряжении, однако коэффициенты рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции имеют положительные значения, и предприятием была получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фарт».

За ближайший год правила продажи крепкого алкоголя кардинально изменятся. Государство вводит новые жёсткие нормы.

Поэтому руководителям ООО «Фарт» необходимо планировать на 2016 год инвестирование части нераспределенной прибыли в установку программного модуля ЕГАИС.

Согласно федеральному закону № 171 - ФЗ, производителям, оптовым поставщикам и розничным магазинам, для продажи крепкого алкоголя необходимо установить на торговую точку программный модуль ЕГАИС, с помощью которого данные о продаже алкоголя автоматически передаются в единую систему [1].

Единая государственная автоматизированная информационная система (ЕГАИС) — это инструмент государственного контроля за производством и продажей спиртных напитков.

На каждой бутылке крепкого алкоголя или вина есть федеральная специальная марка (для отечественного алкоголя) или акцизная марка (для импортного). На неё нанесен двухмерный штрих код PDF417 с информацией о производителе, дате розлива, наличии лицензии и другими параметрами. Для распознавания двумерного штрихкода нужен 2D

сканер. Сканер считывает с марки информацию, система её обрабатывает и передаёт на сервер Росалкоголь регулирования [2].

Для подключения к ЕГАИС необходимо иметь:

- персональный компьютер (диапазон цен от 30 до 70 тысяч рублей);
- интернет соединение от 256 кбит / с и выше (от 1 до 2 тысяч рублей);
- сканер двухмерных штриховых кодов PDF417 (от 5 - 10 тысяч рублей);
- кассовая программа, совместимая с программным обеспечением ЕГАИС;
- установление программным обеспечением ЕГАИС;
- флешка или смарт - карта с персональным криптоключом - электронная подпись (от 3500 рублей).

Необходимое оборудование для подключения к ЕГАИС в среднем обойдется ООО «Фарт» в 60 тысяч рублей, а само ПО ЕГАИС бесплатно вне зависимости от количества кассовых терминалов в магазине.

С 1 января 2016 программное обеспечение для ЕГАИС должны установить все оптовые продавцы алкоголя. 20 июля 2015 года на сайте ФСПАР опубликовали таблицу со сроками подключения к ЕГАИС.

Касса в магазине должна быть подключена к ЕГАИС до 1 июля 2016 года. То есть магазин, который принимает и хранит алкоголь, должен подключиться к ЕГАИС с 1 января 2016 года.

Таблица 3 –Расчет влияния предложенного мероприятия на финансовые показатели работы ООО «Фарт»

Показатель	До мероприятия	После мероприятия	Изменение	
			(+, -)	%
Выручка, тыс.р.	11386	11386	-	-
Себестоимость, тыс.р	8973	9033	60	100,67
Прибыль от продаж, тыс.р.	1067	1007	- 60	94,38
Прибыль до налогообложения, тыс.р	912	852	- 60	93,42
Рентабельности продукции, %	11,89	11,81	- 0,08	-
Рентабельности продаж, %	9,37	8,84	- 0,53	-

Предприятие понесет затраты, что отразится на рентабельности производства продукции и рентабельности продаж. Выручка останется на прежнем уровне. В целом, данный инвестиционный проект не принесет предприятию прибыли, так как он направлен на искоренение контрафактной продукции в магазине путем внедрения программного модуля ЕГАИС.

Список использованной литературы:

1.Федеральный закон о внесении изменений в Федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной

продукции" N182 - ФЗ от 29 июня 2015 // [Электронной ресурс] / Режимдоступа: <http://www.pravo.gov.ru/laws/acts/51/4956504510601047.html> / [Дата обращения: 29.10.2015].

2.Эдуард Сайфуллин. Как остаться на плаву в эпоху ЕГАИС. Раскрываем подробности масштабной алкогольной реформы // [Электронной ресурс] / Режим доступа: <http://www.crystals.ru/articles/kak-prodavat-alkogol-v-egais/> / [Дата обращения 26.10.2015].

© О.М. Шевченко, Е.В.Победимова, 2015

УДК332.1

Е.Н. Шерemet

Ст.преподаватель кафедры Мировая экономика и туризм
Sofii642@yandex.ru

ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Анотация.

Каждый регион обладает уникальным наследием, и Новосибирская область не исключение. В муниципальных районах области существует ряд факторов, влияющие на развитие туризма. Для определения базы, необходимой для развития адекватного туризма в регионе, следует ответить на вопросы: «Какими ресурсами наделена конкретная местность? Каким образом ресурсы могут использоваться в целях туризма?» Для привлечения туристов и повышения их интереса к Новосибирской области существует масса знаковых мест, на которые следует обратить внимание.

Ключевые слова:

туристские ресурсы, природные территории, муниципальные районы, перспективные направления, туристский потенциал.

Туризм для Новосибирской области является отраслью экономики, обеспечивающий увеличение налоговых поступлений в бюджет Новосибирской области, формируются новые рабочие места. Так же туризм, содействует решению многих социально - культурных задач для населения, ориентированной на восстановление и развитие физических и психологических сил человека, повышение его трудоспособности, здоровья, увеличение продолжительности жизни при условии соблюдения принципов системности, комплексности, приоритетности и сбалансированности.

В Новосибирской области существует ряд факторов, влияющие на развитие туризма в регионе и их характеристика представлена в таблице1.

Таблица 1. Факторы влияющие на развитие туризма.

Факторы	Характеристика факторов влияющих на развитие туризма в НСО
<i>По способу развития</i>	
Статистические	совокупность природно - климатических факторов, которые

	сравнительно постоянны, приспосабливаются местным населением к туристским потребностям; Физико - географические факторы региона включают красивую и богатую природу, климат, рельеф местности, подземные богатства (целебные источники, пещеры и т.д.).В значительной степени также к статическим факторам можно отнести и культурно - исторические особенности региона (памятники истории, культуры, архитектуры).
Динамические	Демографические;социально - экономические; материально - технические и политические особенности региона, которые характеризуются различными показателями и могут изменять свое значение во времени и пространстве.
По отношению к среде функционирования туристского региона	
Внешние	Оказывают прямое и косвенное воздействие на развитие регионального туризма. Напрямую влияют на успешность развития туризма на территории региона внешние поставщики товаров и услуг, внешние потребители, регионы - конкуренты, финансовые организации и транспортные предприятия. Косвенное влияние на развитие регионального туризма оказывают следующие группы факторов: –общеекономические, то есть уровень доходов населения, внешнеэкономическая деятельность государств, процессы интеграции и глобализации в мировой экономике;
По способу измерения	
«жесткие»	количественно измеряемые факторы, ориентированные на производственные ресурсы (территория, персонал, капитал), производство и сбыт продукции (инфраструктура, состав населения и структура), а также установленные государством налоги, субсидии и программы поддержки. К числу этих факторов относят расходы на энерго - и сторонние услуги, уровень заработной платы, включая отчисления на социальные нужды и наличие соответствующих трудовых ресурсов, транспортное положение региона, связи и издержки, наличие технологий, коммуникаций и ноу - хау, близость рынков и покупательную способность населения, территориальное расположение и инфраструктурное оснащение.
«мягкие»	касаются количественно трудноизмеримых категорий например уровня развития социальной среды туристского региона. Эти факторы включают стабильность политической ситуации, региональную структуру экономики, качество системы образования и профессиональной подготовки кадров, наличие в регионе вузов и исследовательских организаций,наличие стабильных предприятий, успешных

	политиков союзов предпринимателей, грамотной местной администрации, качество жизни в регионе (качество жилья, культурные и рекреационные возможности и т.д.).
По способу влияния на развитие туристского региона	
Негативные	отрицательно влияющие на развитие туристского региона, включают кризисные явления, политическую и финансовую нестабильность, безработицу и забастовки, рост цен и сокращение объемов потребления, неблагоприятную экологическую ситуацию, ужесточение туристских формальностей и банкротство туристских фирм и т.д.
позитивные	рост численности работников, в регионе, увеличение вовлекаемых в хозяйственный оборот материальных ресурсов, строительство новых объектов туристской инфраструктуры. Позитивными интенсивными факторами будут являться повышение квалификации персонала и техническое совершенствование материальной базы на основе внедрения достижений научно - технического прогресса, повышение корпоративной культуры.

На территории области насчитывается более 2,5 тысяч памятников истории и культуры, из них около 70% составляют памятники археологии, в том числе уникальный объект Городище «Чича - 1» – город - крепость VIII - VII вв до н.э., построенный на 1000 лет ранее знаменитой Трои, а также остроги и объекты деревянного и каменного зодчества. Музей под открытым небом недалеко от Академгородка. Он был основан еще в 70 - х годах прошлого века с целью сохранить наследие Великой Сибири. Сегодня здесь действует несколько музейных зон: усадьба старожилов Восточной Сибири 19 века, Казымский острог, ветряная мельница «на рязе», нанайский промысловый амбар, бурятская войлочная юрта. В каждом муниципальном районе Новосибирской области созданы краеведческие музеи.

Знаковыми, пожалуй, для всей Сибири являются Рождественский фестиваль искусств и Международный молодежный инновационный форум «Интерра», который проводится в Новосибирской области ежегодно.

В Новосибирской области существуют программы по развитию туризма, но не во всех муниципальных районах области, из 33 районов созданы они лишь в 6 районах.

Таблица 2. Муниципальные районы, обладающие программами по развитию туризма.

Район	Краткая справка о районе	Программа	Направления в туризме
Доволенский	Район расположен в южной части Новосибирской области. Граничит с Краснозёрским, Здвинским, Каргатским, Кочковским и Убинским районами области. Территория	Муниципальная целевая программа «Развитие туризма в Доволенском районе на 2008 - 2017 годы»	Историко - культурный, охота и рыбалка, рекреационный (оздоровительный)

	района по данным на 2008 год — 442,2 тыс. га, в том числе сельхозугодья — 336,6 тыс. га (76 % всей площади).		
Искитимский	Район расположен на юго - востоке Новосибирской области, южнее г. Новосибирска. Граничит с Новосибирским, Ордынским, Сузунским, Черепановским, Маслянинским и Тогучинским районами и городским округом "Бердск". Территория района по данным на 2008 год — 438,4 тыс. га, в том числе сельхозугодья — 252,1 тыс. га (57,5% всей площади) Численность населения района на 1 января 2009 года — 66 691 человек (без Искитима). Из них городское население — 22 505, сельское — 44 186	Районная целевая программа «Развитие туризма в Искитимском районе на 2012 - 2016годы»	Историко - культурный, охота и рыбалка, рекреационный (оздоровительный), горно - лыжный, детский и молодежный
Маслянинский	Район расположен на юго - востоке Новосибирской области, южнее г. Новосибирска. Граничит с Новосибирским, Ордынским, Сузунским, Черепановским, Маслянинским и Тогучинским районами и городским округом Бердск. Территория района по данным на 2008 год — 438,4 тыс. га, в том числе сельхозугодья — 252,1 тыс. га (57,5 % всей площади)	Долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Маслянинском районе на период 2011 - 2016 годы»	Историко - культурный, охота и рыбалка, горно - лыжный, спортивный (экстремальный)
Сузунский	Район расположен на юго - востоке Новосибирской области. Граничит с Ордынским, Искитимским и Черепановским районами Новосибирской области, а также Алтайским краем. По территории района	Муниципальная долгосрочная целевая программа «Создание музейно - туристического комплекса «Завод - Сузун и Монетный	Историко - культурный, охота и рыбалка

	протекает река Обь. Территория района по данным на 2008 год — 474,6 тыс. га (2,7 % от территории области), в том числе сельхозугодья — 285,3 тыс. га (60,1 % всей площади района) ¹	двор» (2011 - 2015гг.)	
г.Бердск	Расположен к югу от Новосибирска на берегу Новосибирского водохранилища, второй по численности населения город Новосибирской области - 02 608чел. (2015) ¹ Основан в 1716 году на реке Бердь (правый приток Оби). Город с 1944 года.	Городская долгосрочная программа "Развитие туризма в городе Бердске на период до 2025 года"	Деловой, охота и рыбалка, рекреационный (оздоровительный), спортивный (экстремальный), паломнический

В муниципальных образованиях Новосибирской области инфраструктура туризма развита слабо. Это связано с недостаточным развитием транспортной инфраструктуры - отсутствие сформированной сети автодорог с твердым покрытием, связывающих места проживания туристов с местами отдыха и туристскими объектами Новосибирской области. Отток сельского населения в города области. Недостаточное количество указателей на автодорогах Новосибирской области о туристских объектах. Еще одна проблема - это нехваткой гостиничных комплексов и других специализированных средств размещения. Поэтому создание новых мест и улучшение уже имеющихся, реконструкция пансионатов, домов отдыха, санаториев, детских лагерей, спортивных баз, задача для административных властей и забота регионального бизнес - сообщества. При должной заинтересованности в развитии внутреннего туризма и поднятия туристского имиджа региона, способного продолжить развитие и обустройство регионального туристского рынка.

Список литературы:

1. Стратегия социально - экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года. Утверждена постановлением Губернатора Новосибирской области от 03.12. 2007 №474.
- 2.Проект Концепции развития туризма в Новосибирской области до 2025 года (разработан Администрацией НСО, Комитетом внешнеэкономического сотрудничества и туризма).
- 3.Земля Новосибирская - туристско - привлекательный регион // под редакцией Комитета внешнеэкономического сотрудничества и туризма администрации НСО: Новосибирск, 2012 –с 234.
- 4.Колмыцкая, Е.А // Туризм в Новосибирской области возможен. // Люди дела 2012 год, №6 –с 56 - 5.
- 5.НГС - туризм [Электронный ресурс]–Режим доступа : [www / turizm.ngs.ru](http://www.turizm.ngs.ru). / (дата обращения: 18.10.2015).
- 6.[Электронный ресурс]–Режим доступа : www.map.nso.ru (дата обращения 18.10.2015)

© Е.Н. Шеремет, 2015

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Туризм для Новосибирской области является отраслью экономики, обеспечивающий увеличение налоговых поступлений в бюджет Новосибирской области, формируются новые рабочие места. Так же туризм, содействует решению многих социально - культурных задач для населения, ориентированной на восстановление и развитие физических и психологических сил человека, повышение его трудоспособности, здоровья, увеличение продолжительности жизни при условии соблюдения принципов системности, комплексности, приоритетности и сбалансированности.

Областной центр город Новосибирск является крупнейшим транспортным узлом Сибири, что дает ему ряд преимуществ по развитию туризма перед остальными городами Сибири, чем в свою очередь Новосибирск успешно пользуется. В городе проходят мероприятия межрегионального и международного масштаба - форумы, конгрессы, выставки, фестивали, конкурсы. В 2014году Новосибирскую область посетили более 180 тысяч иностранцев, 860 тысяч российских туристов и гостей. Это в свою очередь позволяет развивать туризм и в муниципальных районах области.

В Новосибирской области, обладающей достаточными ресурсами для развития туристской отрасли, туризм в регионе остаётся на второстепенных ролях среди экономических приоритетов. Стихийно развивающиеся рыночные отношения обнаружили некоторые вопросы, сдерживающие развитие потенциальных возможностей. Туристские объекты в муниципальных районах области остаются невостребованными из - за недостаточной развитости инфраструктуры и несовершенства механизмов государственного регулирования на различных уровнях власти.

В Новосибирской области существует ряд факторов, влияющие на развитие туризма в регионе и их характеристика представлена в таблице1.

Таблица 1. Факторы влияющие на развитие туризма.

Факторы	Характеристика факторов влияющих на развитие туризма в НСО
<i>По способу развития</i>	
Статистические	совокупность природно - климатических факторов, которые сравнительно постоянны, приспособливаются местным населением к туристским потребностям; Физико - географические факторы региона включают красивую и богатую природу, климат, рельеф местности, подземные богатства (целебные источники, пещеры и т.д.). В значительной степени также к статическим факторам можно

	отнести и культурно - исторические особенности региона (памятники истории, культуры, архитектуры).
Динамические	Демографические; социально - экономические; материально - технические и политические особенности региона, которые характеризуются различными показателями и могут изменять свое значение во времени и пространстве.
По отношению к среде функционирования туристского региона	
Внешние	Оказывают прямое и косвенное воздействие на развитие регионального туризма. Напрямую влияют на успешность развития туризма на территории региона внешние поставщики товаров и услуг, внешние потребители, регионы - конкуренты, финансовые организации и транспортные предприятия. Косвенное влияние на развитие регионального туризма оказывают следующие группы факторов: –общеекономические, то есть уровень доходов населения, внешнеэкономическая деятельность государств, процессы интеграции и глобализации в мировой экономике;
По способу измерения	
«жесткие»	количественно измеряемые факторы, ориентированные на производственные ресурсы (территория, персонал, капитал), производство и сбыт продукции (инфраструктура, состав населения и структура), а также установленные государством налоги, субсидии и программы поддержки. К числу этих факторов относят расходы на энерго - и сторонние услуги, уровень заработной платы, включая отчисления на социальные нужды и наличие соответствующих трудовых ресурсов, транспортное положение региона, связи и издержки, наличие технологий, коммуникаций и ноу - хау, близость рынков и покупательную способность населения, территориальное расположение и инфраструктурное оснащение.
«мягкие»	касаются количественно трудноизмеримых категорий например уровня развития социальной среды туристского региона. Эти факторы включают стабильность политической ситуации, региональную структуру экономики, качество системы образования и профессиональной подготовки кадров, наличие в регионе вузов и исследовательских организаций, наличие стабильных предприятий, успешных политиков союзов предпринимателей, грамотной местной администрации, качество жизни в регионе (качество жилья, культурные и рекреационные возможности и т.д.).
По способу влияния на развитие туристского региона	
Негативные	отрицательно влияющие на развитие туристского региона, включают кризисные явления, политическую и финансовую

	нестабильность, безработицу и забастовки, рост цен и сокращение объемов потребления, неблагоприятную экологическую ситуацию, ужесточение туристских формальностей и банкротство туристских фирм и т.д.
позитивные	рост численности работников, в регионе, увеличение вовлекаемых в хозяйственный оборот материальных ресурсов, строительство новых объектов туристской инфраструктуры.Позитивными интенсивными факторами будут являться повышение квалификации персонала и техническое совершенствование материальной базы на основе внедрения достижений научно - технического прогресса, повышение корпоративной культуры.

Особый интерес для развития туризма представляют охотничьи ресурсы области, которые богаты многими видами животных. В области функционируют 26 охотничьих баз и останочных пунктов, которые в состоянии принять до 1000 охотников в год. Богата орнитофауна области, отмечено гнездование в области редких видов птиц. В водоемах области встречается 35 видов рыб. Особенно богата ихтиофауна бассейн реки Обь. На озерах области расположены базы отдыха, домики рыбака, оснащенные лодками и катерами.

Новосибирск - центр культурной и духовной жизни: здесь сосредоточены известные театры, осуществляют деятельность театральные и музыкальные коллективы. Действуют более 200 музеев и несколько Центров художественных ремесел, Ежегодно музеи посещают более 600 тысяч человек. На территории области насчитывается более 2,5 тысяч памятников истории и культуры, из них около 70% составляют памятники археологии, в том числе уникальный объект Городище «Чича - 1» – город - крепость VIII - VII вв до н.э., построенный на 1000 лет ранее знаменитой Трои, а также остроги и объекты деревянного и каменного зодчества. В каждом муниципальном районе Новосибирской области созданы краеведческие музеи.

В Новосибирской области действуют дипломатические и торговые представительства иностранных государств, международные организации, которые своей деятельностью способствуют формированию имиджа области.

Регулярно проводятся специализированные выставочные мероприятия: выставка «ТУРСИБ», рабочие встречи «ТУРФЕСТ», «Workshop STB» и «Посольский двор».

Развитие рекреационных территорий базируется на исследованиях Новосибирской области Московским ЦНИИП градостроительства Российской академии архитектурных и строительных наук. Постановлением администрации Новосибирской области от 07.09.2009 № 339 - па «Об утверждении Схемы территориального планирования Новосибирской области» определены рекреационные территории: международного значения - города Новосибирск, Бердске и территория Новосибирского района); федерального значения – территории вокруг Новосибирского водохранилища (Ордынский и Искитимский районы), Кольванский район, областного значения - район Салаирского края (Маслянинский, Искитимский, Тогучинский районы), Доволенский и Сузунский районы, территория вокруг

озер Чаны, Сартлан, Урюм, Убинское, Карачи, поселения: Усть - Тарка, Татарск, Венгерovo, станция Чаны.

В Новосибирской области существуют программы по развитию туризма, но не во всех муниципальных районах области (из 33 районов созданы они лишь в 6 районах), а обладают наличием ряда ресурсов, таких как историко - культурный, рекреационный (оздоровительный), спортивный(экстремальный), детский и молодежный и др. практически все районы области.

Таблица 2. Муниципальные районы, обладающие программами по развитию туризма.

Район	Краткая справка о районе	Программа	Направления в туризме
Доволенский	Район расположен в южной части Новосибирской области. Граничит с Краснозёрским, Здвинским, Каргатским, Кочковским и Убинским районами области. Территория района по данным на 2008 год — 442,2 тыс. га, в том числе сельхозугодья — 336,6 тыс. га (76 % всей площади).	Муниципальная целевая программа «Развитие туризма в Доволенском районе на 2008 - 2017 годы»	Историко - культурный, охота и рыбалка, рекреационный (оздоровительный)
Искитимский	Район расположен на юго - востоке Новосибирской области, южнее г. Новосибирска. Граничит с Новосибирским, Ордынским, Сузунским, Черепановским, Маслянинским и Тогучинским районами и городским округом "Бердск". Территория района по данным на 2008 год — 438,4 тыс. га, в том числе сельхозугодья — 252,1 тыс. га (57,5% всей площади) Численность населения района на 1 января 2009 года — 66 691 человек (без Искитима). Из них городское население — 22 505, сельское — 44 186	Районная целевая программа «Развитие туризма в Искитимском районе на 2012 - 2016годы»	Историко - культурный, охота и рыбалка, рекреационный (оздоровительный), горно - лыжный, детский и молодежный
Маслянинский	Район расположен на юго - востоке Новосибирской области, южнее г. Новосибирска. Граничит	Долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Маслянинском	Историко - культурный, охота и рыбалка, горно - лыжный,

	сНовосибирским, Ордынским, Сузунским, Черепановским, Маслянинским и Тогучинским районами и городским округом Бердск. Территория района по данным на 2008 год — 438,4 тыс. га, в том числе сельхозугодья — 252,1 тыс. га (57,5 % всей площади)	районе на период 2011 - 2016 годы»	спортивный (экстремальный)
Мошковский	Район расположен на северо - востоке Новосибирской области. Граничит с Болотнинским, Тогучинским, Новосибирским и Колыванским районами Новосибирской области. Территория района 259,1 тыс. га, в том числе сельхозугодья — 148,7 тыс. га (57,4 % всей площади) ¹	Районная целевая программа «Развитие туризма в мошковском районе на 2010 - 2016 годы»	Историко - культурный, охота и рыбалка, рекреационный (оздоровительный), детский и молодежный
Сузунский	Район расположен на юго - востоке Новосибирской области. Граничит с Ордынским, Искитимским иЧерепановским районами Новосибирской области, а также Алтайским краем. По территории района протекает река Обь. Территория района по данным на 2008 год — 474,6 тыс. га (2,7 % от территории области), в том числе сельхозугодья — 285,3 тыс. га (60,1 % всей площади района) ¹	Муниципальная долгосрочная целевая программа«Создание музейно - туристического комплекса«Завод - Сузун иМонетный двор» (2011 - 2015гг.)	Историко - культурный, охота и рыбалка
г.Бердск	Расположен к югу от Новосибирскана на берегу Новосибирского водохранилища, второй по численности населения город Новосибирской области - 02 608чел. (2015) ¹ Основан в 1716 году на реке Бердь (правый приток Оби). Город с 1944 года.	Городская долгосрочная программа "Развитие туризма в городе Бердске на период до 2025 года"	Деловой, охота и рыбалка, рекреационный (оздоровительный), спортивный (экстремальный), паломнический

На территории Новосибирской области ресурсы, необходимые для стабильного развития туризма, распределены неравномерно. Это связано с большой территорией, со степенью её освоённости, с разнообразием ландшафтов и климата. Территорию Новосибирской области по концентрации туристско - рекреационных ресурсов можно рассмотреть в виде таблицы.

Таблица 3. Концентрации туристско - рекреационных ресурсов в НСО

Уровень	Описание	Районы
1	2	3
1	Районы, максимально пригодные для развития туризма, в которых сконцентрировано большое количество туристско - рекреационных объектов	Искитимский, Ордынский, Сузунский, Тогучинский, Маслянинский, Колыванский, Чановский, Новосибирский
2	Районы со средней обеспеченностью туристско - рекреационными ресурсами	Убинский, Болотнинский, Здвинский, Куйбышевский, Коченевский, Доволенский, Краснозерский
Особые туристические районы	Концентрация и количество туристских ресурсов не позволяет быть в числе лидеров, однако они обладают одним или двумя уникальными объектами, необходимыми в организации туризма	Баганский, Купинский, Каргатский, Усть - Таркский, Мошковский, Кыштовский, Северный, Кочковский, Венгеровский

В муниципальных образованиях Новосибирской области инфраструктура туризма развита слабо. Это связано с недостаточным развитием транспортной инфраструктуры - отсутствие сформированной сети автодорог с твердым покрытием, связывающих места проживания туристов с местами отдыха и туристскими объектами Новосибирской области. Недостаточное количество указателей на автодорогах Новосибирской области о туристских объектах. Еще одна проблема - это нехваткой гостиничных комплексов и других специализированных средств размещения. Поэтому создание новых мест и улучшение уже имеющихся, реконструкция пансионатов, домов отдыха, санаториев, детских лагерей, спортивных баз, задача для административных властей и забота регионального бизнес - сообщества. При должной заинтересованности в развитии внутреннего туризма и поднятия туристского имиджа региона, способного продолжить развитие и обустройство регионального туристского рынка.

Список литературы:

1. Стратегия социально - экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года. Утверждена постановлением Губернатора Новосибирской области от 03.12. 2007 №474.

2. Проект Концепции развития туризма в Новосибирской области до 2025 года (разработан Администрацией НСО, Комитетом внешнеэкономического сотрудничества и туризма).

3. Земля Новосибирская - туристско - привлекательный регион // под редакцией Комитета внешнеэкономического сотрудничества и туризма администрации НСО: Новосибирск, 2012 –с 234.

4. Колмыцкая, Е.А // Туризм в Новосибирской области возможен. // Люди дела 2012 год, №6 –с 56 - 5.

5. НГС - туризм [Электронный ресурс]–Режим доступа : [www / turizm.ngs.ru](http://www.turizm.ngs.ru). / (дата обращения: 18.10.2015).

© Шеремет Е.Н.2015

УДК 330

Р.А. Ширияданова

Студенка 4 курса

Уфимский институт РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Уфа, Российская Федерация

РЕГИОН В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Национальная безопасность – состояние защищенности индивидуума, общества, государства от угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы и достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации и регионов [2].

Актуальность темы обусловлена тем, что события последних лет более остро обозначают проблему региональной безопасности в системе национальной. Под региональной безопасностью понимают защищённость территории региона, социальных слоев и групп, экономических субъектов хозяйствования и отдельных граждан от различного рода угроз во всех сферах общественной жизни и деятельности человека на территории региона.

В этой связи актуализируется необходимость разработки инструмента анализа и оценки безопасности региона.

Концепция региональной безопасности – это документ, отражающий совокупностью официально принятых взглядов на цели и стратегию обеспечения безопасности личности, общества и региона России от внешних и внутренних угроз политического, экономического, социального, экологического, информационного и иного характера с учетом имеющихся ресурсов, возможностей и особенностей. Концепция должна строиться с учетом особенностей региона.

Региональная безопасность предполагает защищенность устойчивого функционирования ее объектов – населения и организаций региона: социальных слоев, групп населения, каждого человека (индивидуума) в отдельности, а также учреждений, предприятий и фирм от негативного воздействия и проявления деструктивных факторов устойчивого социального, экономического, политического, духовно – культурного развития региона.

На рисунке 1 представлены основные составляющие региональной безопасности.



Рисунок 1 - Основные составляющие региональной безопасности

Характер и степень угроз региональной безопасности определяется конкретной ситуацией в регионе и находится во взаимосвязи с угрозами национальной безопасности России. С другой стороны, в условиях социально – экономического, политического, культурно - духовного кризиса, главные угрозы национальной безопасности России находятся во внутренней сфере и определяются внутренними проблемами социального, экономического, политического, этнического, экологического развития регионов России.

При изучении проблем региональной безопасности важнейшее методологическое значение имеет решение вопроса – что понимать под категорией «регион». В зависимости от решаемых задач, от поставленных целей при делении геополитического пространства страны на отдельные регионы, к характеристике можно подходить с разных точек зрения: экономической, географической, социальной, политической, административной и т.д. При рассмотрении поставленных нами задач исследования проблем, связанных с обеспечением региональной безопасности, представляется вполне обоснованным и логичным под «регионом» понимать «субъект Федерации». Это связано с тем, что именно органы власти субъектов Федерации являются важнейшим источником обеспечения региональной безопасности и основным агентом региональной политики в целом [1, с. 18].

Региональная безопасность, определяемая как защищенность жизненно важных интересов региональной социальной общности и местных институтов государства от внешних и внутренних угроз, требует прогнозируемого исследования возникновения опасностей и угроз.

Для разработки стратегии региональной безопасности, оценки хода ее реализации необходима организация объективного и всестороннего мониторинга общества в целях определения системы внутренних и внешних факторов, влияющих на состояние безопасности региона и имеющих возможность перерасти в угрозу безопасности. Мониторинг состояния региональной безопасности региона представляет собой научно обоснованную систему периодического сбора, обработки и анализа информации; оценку и прогнозирование социально - экономической ситуации в регионе; распределение по соответствующим органам управления объективной и достоверной информации о состоянии объектов и территорий региона, оказывающих существенное влияние на безопасность региона в целом, и о возможных отклонениях этого состояния от допустимых значений [3].

В целях эффективной реализации стратегии региональной безопасности должна быть обеспечен постоянный контроль за динамикой развития реальных и потенциальных кризисных явлений, показателей национальной безопасности с учетом региональных индексов.

Список использованной литературы:

1. Антошин В.А. Регион в системе обеспечения национальной безопасности России // Управление социальными процессами в регионах. – 2010. - С 208.
2. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 ода. Утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 . №537 // Российская газета. 2009. № 88.
3. Юрченко И.В., Обеспечение национальной безопасности на региональном уровне [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: 1http: // chsu.kubsu.ru / arhiv / 2012_1 / 2012_1_UrchenkoI.pdf.

© Р.А. Шириязданова, 2015

УДК 657.6

А. Ю. Штей

К.э.н., магистрант 2 года обучения

Санкт - Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт - Петербург, Россия

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: АВТОМАТИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время работа аудиторов в России происходит в условиях перехода к стандартизации всех направлений аудиторской деятельности и регламентации всех этапов проведения аудита.

В наши дни разработано и действует 30 аудиторских стандартов, и их число планируется довести до 52–54. Далеко не все аудиторские фирмы, и тем более индивидуальные аудиторы, могут позволить себе иметь штат сотрудников, занятых планированием, разработкой процедур, документов и учетных форм, соответствующих действующим стандартам. Таких, например, как расчеты существенности, аудиторского риска и необходимой величины аудиторской выборки. Кроме того, несмотря на огромное число компьютерных программ по автоматизации бухгалтерского учета, до сих пор нет ни одного программного продукта, направленного на решение задач по автоматизации аудита.

Поскольку аудит основан на выборочной основе, аудитор, для расчета оптимального объема выборки, должен прибегнуть к математической статистике и теории вероятности, что значительно усложняет расчеты.

Осуществление автоматизированного аудита регламентировано стандартом аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 г., протокол №1). Согласно данному стандарту, аудитор, рассматривая возможность применения тех или иных аудиторских процедур, должен руководствоваться правилами (стандартами) аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства» и «Аналитические процедуры».

Отсюда следует, что аудиторская программа должна предлагать методику аудиторской проверки, полностью соответствующую аудиторским стандартам.

Еще одним требованием к аудиторской программе является возможность использования бухгалтерской базы клиента для построения выборки и анализа с целью экономии труда и времени аудитора. Программа должна содержать все необходимые бланки (рабочие документы аудитора) для документирования проделанной работы. Желательно, чтобы программа имела дружелюбный интерфейс и не требовала особых знаний в области программирования, а также имела понятный алгоритм работы.

Программное обеспечение автоматизированного аудита основано на двух видах программ – это пакетные и целевые программы.

Пакетные программы – это комплекс программ общего назначения. Данные программы обеспечивают выполнение широкого круга функций обработки, анализа данных, а также подготовку и печать отчетов.

Целевые программы предназначены для выполнения аудиторских заданий в определенных ситуациях. Данные программы составляются аудиторами, либо организацией - клиентом по согласованию с аудиторской фирмой.

При проведении автоматизированного аудита используются следующие группы программ: офисные программы; справочно - правовые системы; бухгалтерские программы; программы финансового анализа; специальное программное обеспечение аудиторской деятельности.

Офисные программы представлены табличными процессорами, системами управления базами данных, а также текстовыми процессорами.

В целях вычисления выборки в аудиторских расчетах используются статистические методы. Функции регрессионного анализа, анализа временных рядов, сглаживания реализованы в табличных процессорах, таких как «MS Excel», «Gnumeric», «LibreOffice Calc» и др., что объясняет их широкое использование в аудите.

Однако, в случае более серьезных расчетов, в аудите используются специализированные статистические пакеты общего назначения, реализующие набор различных статистических методов, позволяющих выполнять обмен с наиболее распространенными системами управления базами данных (СУБД). Данные пакеты имеют также возможность графического представления, удобный для пользователей интерфейс. Наиболее распространенными из них являются «Statistica», «SPSS Statistics», «STADIA».

Справочно - правовые системы (СПС) необходимы в процессе осуществления аудита в качестве правовой поддержки и источника правовой информации аудитора. СПС представляет собой систему юридически обработанной и оперативно обновляющейся правовой информации в сочетании с поисковыми и иными сервисными программными инструментами.

СПС, функционирующие в России представлены следующими группами:

- негосударственные СПС массового тиражирования;
- малотиражные негосударственные СПС;
- государственные СПС.

Негосударственные СПС массового тиражирования представлены такими известными СПС как «КонсультантПлюс» (АО «КонсультантПлюс»), «ГАРАНТ» (НПП «Гарант - Сервис»), «Кодекс» (ЗАО «Информационная компания «Кодекс»). Данная группа, пожалуй, является наиболее распространенной и применяемой из всех вышеуказанных.

Малотиражные негосударственные СПС представлены СПС «ЮСИС» (юридическое информационное агентство INTRALEX), «Юристконсульт», «Референт II» и др.

Государственные СПС представлены СПС «Эталон» (НЦПИ при Министерстве юстиции РФ), НТЦ «Система».

Бухгалтерские программы при проведении автоматизированного аудита служат объектом проверки. Так, проверяется правильность и законность используемой в процессе учета программы и ее применение (проверка алгоритмов). Представителями здесь являются «1С» (линейка экономических программ 1С), «АйТи» (семейство «БОСС»), «Атлант–Информ» (серия «Аккорд»), «Галактика – Парус» (серия программ «Галактика» и «Парус»), «ДИЦ» («Турбо - бухгалтер») и многие другие.

Программы финансового анализа используются в аудите для оценки финансового состояния предприятия на настоящий момент, и тенденций его развития на перспективу. На основе данных программ разрабатываются прогнозы развития бизнеса клиента, что позволяет предпринять ему наиболее выгодные стратегические управленческие решения и осуществить оценку привлекательности того или иного проекта.

Представителями данных программ являются «Audit Expert», «ФинЭкАнализ», «Ваш финансовый аналитик» и др.

Специальное программное обеспечение аудиторской деятельности разрабатывается аудиторскими организациями для осуществления различных аудиторских задач. Существует три подхода к организации данных программ:

- первый подход кроет в себе наибольший риск, здесь используется набор текстов (рабочих таблиц), сводящихся к выбору ответа «да / нет» (тестовый режим), бухгалтерская же информация клиента игнорируется;
- второй подход требует значительного времени на ввод бухгалтерской информации клиента, программа ориентирована на первичную бухгалтерскую информацию синтетического и аналитического уровня;
- третий подход объединяет в себе предыдущие подходы.

Современные условия диктуют переход на автоматизированное осуществление функций аудитора, что значительно экономит трудовые затраты и время аудитора. Осуществление автоматизированного аудита базируется на обширном программном обеспечении, постоянно обновляющемся и совершенствующемся во времени. Все рассмотренные выше специальные аудиторские программы разработаны российскими компаниями и широко применяются в настоящее время. Каждая из них в состоянии обеспечить эффективное осуществление аудита как внешнего, так и внутреннего (за исключением AuditModern, т.к. программа предназначена только для внутреннего аудита). Исходя из этого, при выборе программного продукта основным критерием является его стоимость.

Исходя из вышеуказанной информации, можно сделать вывод, что помимо знаний в области учета и аудита, аудитору необходимо в наши дни обладать знаниями в области автоматизированных программных средств и умело ими пользоваться на практике.

В силу сложности самой решаемой задачи по автоматизации аудиторской деятельности эффективность применения программного обеспечения зависит в большей степени от его внедрения, обучения пользователей. Если в небольшой аудиторской компании порой достаточно изучить возможности программного обеспечения и научиться его правильному использованию, то в крупных аудиторских фирмах дело обстоит несколько иначе.

Ужесточающая конкуренция в аудиторско - консалтинговом бизнесе заставляет компании находить новые пути повышения эффективности организации, повышения рентабельности деятельности. Немаловажную роль в этом будет отведена и поиску решений повышения эффективности деятельности, качества оказываемых услуг посредством применения специализированных программных средств. Пройдет еще немного времени, и аудиторы уже не будут представлять свою работу без их применения.

Список использованной литературы:

1. Правило (Стандарт) аудиторской деятельности "Аудит в условиях компьютерной обработки данных" (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22.01.1998 Протокол N 2) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18152/ / © КонсультантПлюс, 1992 - 2015
2. Макарова Л. М. Оценка современных программных продуктов автоматизации аудиторской деятельности [Текст] / Л. М. Макарова, Ю. Н. Скворцова // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 385 - 389.
3. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Компьютеризация аудиторской деятельности – М.:Аудит, ЮНИТИ, - 1996г. - 270с.
4. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Автоматизация аудита. – М.:Аудит,ЮНИТИ,1999г. - 336с.
5. Шуремов Е.Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа и аудита. – М.:Перспектива, 2001 – 363с.
6. Чикунова Е. Аудит и автоматизация. // "Автоматизация бухгалтерского учета" – 1999г. - №3 - с.28 - 31.

© А.Ю. Штей, 2015

УДК 336

А. А.Эбзеева

4 курс, профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Научный руководитель -

Феськова М.В. старший преподаватель кафедры

«Бухгалтерский управленческий учет»

Ставропольский ГАУ (Россия)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА ПО СФЕРАМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Управленческий учет по сферам использования возвратных и безвозвратных отходов производства необходим для контроля за их оборотом на предприятии, поскольку он предполагает не только обобщение документально подтвержденной информации о хозяйственных операциях, но и получение учетных данных о вторичном потреблении отходов в качестве материально - технических ресурсов, имеющих потребительную стоимость.

Если учет возвратных отходов производства по направлениям их движения предполагает только учет передачи по отдельным наименованиям таких отходов, то учет по сферам использования предусматривает документальное отражение учетной информации о потреблении таких отходов на предприятии, а также учет расходов на их утилизацию [1 с. 400].

Основными задачами управленческого учета использования отходов является:

- первичное документирование операций, непосредственно связанных с производительным потреблением возвратных и безвозвратных отходов производства, в том числе для изготовления новых видов продукции, выполнения работ и оказания услуг;
- получение отчетной информации от предприятий - переработчиков об использовании полученных отходов, в том числе отчетов о материальных балансах движения и потребления таких отходов в единицах физической массы;
- контроль за финансово - экономической эффективностью использования отходов по отдельным направлениям их переработки с целью оптимизации процессов их потребления для достижения рентабельности.

Решение указанных задач может быть модифицировано применительно к технологическим особенностям и специфике формирования стоимостных факторов, оказывающих влияние на установление базовых цен на возвратные отходы производства при получении информации об издержках производства для определения их фактической себестоимости.

Расходы на утилизацию возвратных отходов целесообразно относить на материальные счета, по которым они были оприходованы в качестве вторичных материально - технических ресурсов. В их состав включаются затраты:

- по сбору и выводу отходов производства из технологических процессов;
- на погрузо - разгрузочные работы и транспортировку отходов до мест их потребления либо переработки, а также до складов их покупателей или мест складирования и хранения;
- на содержание специализированных складов и кладовых, а также отвалов отходов;
- на предпродажную подготовку отходов производства;
- на проведения независимой экспертизы соответствия качественных параметров отходов стандартам;
- прочие, направленные на обеспечение использования отходов производства.

Этот перечень расходов может также применяться на предприятиях, осуществляющих потребление или переработку отходов.

При отсутствии сфер использования безвозвратных отходов производства на предприятии, где они возникли, все расходы на их вывод из технологических процессов и хранение надо списывать на себестоимость тех видов продукции, при производстве которых они образовались [2, с. 755].

Приведенная выше укрупненная номенклатура расходов на обеспечение использования отходов производства и принципы ее локализации на практике модифицируются применительно к специфике и особенностям различных технологических процессов отдельных отраслей промышленности и видам производств.

Себестоимость возвратных отходов складывается из их стоимости по учетным ценам и величины фактических расходов на их утилизацию и подготовку к вторичному использованию. Расчет осуществляется по формуле:

$$C = Ц + 3y + 3x + 3п,$$

где С – себестоимость возвратных отходов; Ц – стоимость отходов по установленным на предприятии учетным ценам; 3у – затраты на утилизацию отходов; 3х – затраты на складское хранения; 3п – затраты на подготовку отходов к вторичному использованию.

Одна организация занимается производством пиломатериалов, фанеры, древесно - стружечных плит, деревянных игрушек. В процессе производства фанеры и пиломатериалов образуются опилки и стружка, которая используется для изготовления древесно - стружечной плиты (ДСП). Материальные расходы организации, связанные с выпуском пиломатериалов, в ноябре 2014 составили 1 200 000 руб. (без учета НДС). В соответствии с методикой оценки возвратных отходов, утвержденной в организации, стоимость опилок и стружки, полученной в ноябре при производстве пиломатериалов, равна 150 000 руб. Все эти отходы сразу же передавались в цех, занимающийся выпуском ДСП. В ноябре организация использовала в производстве ДСП лишь часть опилок и стружки на сумму 140 000 руб. Остаток будет отпущен в производство в декабре 2014 года. В ноябре материальные расходы организации, связанные с выпуском ДСП, составили 450 000 руб. (без учета НДС и стоимости возвратных отходов). В налоговом учете организация применяет метод начисления. Сумма материальных расходов, признаваемых в целях налогообложения прибыли, уменьшается на стоимость образовавшихся возвратных отходов (п. 6 ст. 254 НК РФ). Поэтому в ноябре 2014 организация исключила из материальных расходов стоимость опилок и стружки, полученной в течение этого месяца в процессе производства пиломатериалов. Таким образом, материальные расходы на выпуск пиломатериалов, которые ООО "Отец Карл" признало в налоговом учете в ноябре, составили 1 050 000 руб. (1 200 000 руб. - 150 000 руб.). По мере отпуска пиломатериалов и стружки в производство ДСП организация включала ее стоимость в материальные расходы. Поскольку в ноябре указанные отходы были переданы в производство не в полном объеме, компания учла в расходах лишь 140 000 руб. Следовательно, в ноябре общая сумма материальных расходов на выпуск ДСП составила 590 000 руб. (450 000 руб. + 140 000 руб.). Остаток опилок и стружки стоимостью 10 000 руб. (150 000 руб. - 140 000 руб.) организация сможет включить в расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль, в декабре 2014, когда эти отходы будут переданы в производство.

Локализованные по местам возникновения затраты на утилизацию или подготовку к использованию возвратных производственных отходов необходимо также калькулировать по их отдельным наименованиям.

Местами возникновения расходов по сбору и выводу безвозвратных отходов производства из технологических процессов являются производственные подразделения, в которых образовались эти отходы. Такие расходы являются неотъемлемой частью издержек производства.

Затраты на обеспечение сохранности и использования возвратных отходов локализуются в управленческом учете по местам их хранения. Местонахождение отходов подтверждается первичными документами [3 с.236].

При хранении отходов производства формируются издержки, связанные с содержанием складов их временного либо длительного хранения, подготовкой использования отходов в собственном производстве и для продажи на сторону.

Эти издержки можно дифференцировать в управленческом учете по следующим видам:

- 1) в припроизводственных складах и цеховых кладовых:
 - по содержанию складских помещений и площадей открытого хранения отходов;
 - на предварительную сертификацию отходов производства;
 - на транспортировку отходов от подразделений их возникновения до мест хранения;

- на сортировку, подработку, фасовку и брикетирование возвратных отходов производства;

- другие, возникающие в местах хранения отходов производства;

2) в местах собственного производственного потребления отходов предприятия, на котором они возникли:

- на проведение предварительной сертификации упрнулированных или усредненного количества отходов, подлежащих переработке;

- на содержание специализированных складов и кладовых для хранения отходов;

- другие, непосредственно связанные с подготовкой отходов к вторичному потреблению;

3) при сбыте отходов:

- на подготовку отходов к вторичному потреблению;

- другие, непосредственно связанные со сбытом отходов.

Изложенная организация управленческого учета по сферам их использования и видам издержек обеспечивает их сохранность и эффективное использование в различных сферах производственной деятельности

Список использованной литературы:

1. Врублевский Н.Д. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник – М.: Бухгалтерский учет: 2009. – 400 с.

2. Колин Друри. Управленческий и производственный учет. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 755 с.

3. Костокова Е.И. Организационно - методическое обеспечение управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в винодельческих организациях / Е.И. Костокова, М.В. Феськова. – Ставрополь, Агрус, 2015. – 236 с.

© А.А. Эбзеева, 2015

УДК 331

Ю.Е. Югринова,

Студентка 3 курса

Экономический факультет

Е.А. Тукова,

Ассистент кафедры

"Мировая экономика и логистика"

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Г. Екатеринбург, Российская Федерация

ЗНАЧИМОСТЬ РАБОТОДАТЕЛЯ В СИСТЕМЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Железнодорожный транспорт является составляющей обширной транспортной системы, а также одним из важнейших секторов экономики РФ, не только благодаря собственному

финансовому потенциалу, но и за счет больших масштабов страны и высокой доступности для основной массы населения России. Он служит для обеспечения целостности экономического пространства страны посредством удовлетворения потребности физических и юридических лиц в пассажирских и грузовых перевозках.

Объемы деятельности железнодорожного транспорта таковы, что имеют стратегическое значение для становления всей экономики страны, затрагивают интересы огромного количества людей.

Рассматривая систему кадрового обеспечения, можно с уверенностью сказать, что в современном обществе сформировалась потребность правильного и эффективного формирования системы кадрового обеспечения.

Так как в любом случае кадровое обеспечение деятельности компании охватывает почти все сферы его деятельности, то от качественной организации системы будет зависеть развитие компании в целом.

Для начала нужно отметить, что кадровое обеспечение - это система принципов, форм и методов формирования необходимого количественного и качественного состава персонала, нацеленная на модернизацию кадрового потенциала и продуктивное его использование.

Что касается железнодорожной отрасли, то в результате преобразований функционирования железных дорог, а в частности снижения объемов перевозок, внедрения жесткого управления финансами со стороны государства, повышения конкурентоспособности и др. необходимо усовершенствовать систему кадрового обеспечения на ЖД транспорте.

Однако следует учитывать такие особенности организации труда в транспортном производстве, как трудности обслуживания и эксплуатации технических устройств, необходимость обеспечения безопасности движения, непрерывность перевозочного процесса, а так же работа персонала в условиях повышенного уровня опасности.

Для осуществления постоянного улучшения деятельности компании необходимо так же внедрять инновации в оборудование, подвижной состав, качество материалов, разрабатывать новые технологические процессы.

Одним из основных показателей успешности предприятия является его развитая корпоративная структура, то есть наличие сети филиалов и расширенной клиентской базы (заказчиков).

Актуальность данной темы заключается в том, заказчики оказывают непосредственное влияние на систему кадрового обеспечения. Благодаря потребителям, а именно предъявляемым ими требованиям, в компании ОАО «РЖД» формируется развитая система управления кадрами, способными удовлетворять потребности заказчиков.

Сложность всех производственных операций требует от персонала постоянного улучшения и развития своих навыков, а именно, сотрудники железнодорожной отрасли должны уметь работать по международным стандартам качества, разрабатывать новые варианты по предоставлению услуг по грузовой и пассажирской перевозке.

Сеть предприятий железнодорожной отрасли полагается на принцип «ориентация на заказчика», который означает выполнение требований клиентов и повышение их удовлетворенности.

Данный принцип предполагает наличие связи с заказчиками, то есть информация, поступающая от клиентов, анализируется, и предприятие осуществляет необходимые действия по реализации заказа.

«В железнодорожной отрасли существует две группы заказчиков (потребителей):

- внешние (основные) – грузоотправители, грузополучатели, пассажиры поездов дальнего и пригородного сообщения и другие потребители услуг (продукции) компании;
- внутренние – предприятия, связанные технологическими процессами, которые обеспечивают эффективность внутренних процессов и требуемое качество перевозок и других услуг» [3].

Принцип «ориентация на заказчика» основывается не только на удовлетворенности внешних и внутренних потребителей, но и на экономических потребностях смежников транспортных компаний.

Одновременно, если рассматривать железнодорожный транспорт в рамках сервисной экономики, то ориентация на заказчика подразумевает осознание и эффективный учет всех его ценностей и предпочтений, навыки сотрудников организации при производстве продукции и оказании услуг.

Это означает, что функционирующее предприятие, должно не только понимать сегодняшние потребности клиентов, выполнять их требования, но и стараться превзойти их ожидания и предугадать будущие пожелания.

Из этого следует, что заказчики определяют качество производства товаров и услуг, тем самым обеспечивая совершенствование системы мотивации работников.

«К числу основных требований заказчиков ОАО «РЖД» в различных сегментах транспортного рынка относятся:

- безопасность грузоперевозок и гарантия сохранения жизни, здоровья и личного имущества в процессе пассажироперевозок;
- соблюдение сроков доставки грузов по договору;
- сохранность грузов;
- доступность услуги по экономическому, географическому, информационному и административному признакам;
- гибкость тарифов в соответствии с различными требованиями услуг;
- культура и эстетика предоставления услуг и др»[3].

Разумеется, что заказчики желают повышения качества обслуживания.

При этом необходимо понимать, что безгранично повышать качество обслуживания невозможно, поэтому важно находить наиболее выгодные пути для его повышения.

Различные опросы и анкетирование, изучение существующих и потенциальных заказчиков, а также выявление перспектив развития предприятия позволяет совершенствовать качество оказываемых услуг.

Безусловно, все эти методы требуют увеличения затрат и существенных капиталовложений. При этом возрастает себестоимость перевозок, следовательно компании ОАО «РЖД» требуется повышать тарифы или искать другие способы возмещения дополнительных затрат, например, за счет увеличения объема перевозок.

Благодаря повышению качества транспортных услуг в железнодорожной отрасли, можно минимизировать сроки доставки и ускорить процесс обслуживания.

Получается, что заказчики влияют на качество предоставления услуг, что, в свою очередь, сказывается на прибыли предприятия.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, основой для разработки оказываемых услуг, планирования мер по привлечению клиентов и снижению себестоимости, повышению рентабельности на внутреннем и внешнем рынках, для улучшения качества перевозок и повышения имиджа ОАО «РЖД» являются показатели удовлетворенности потребителей.

Для этого необходима стабильная и развитая система кадрового обеспечения компании. Специалистам необходимо повышать свои профессиональные и личностные качества, развивать умения и навыки в работе с заказчиками. Каждый сотрудник ОАО "РЖД" в рамках своих должностных обязанностей должен иметь возможности, рычаги и стимулы для создания качественной продукции и услуг.

Обучение должно стать основным инструментом повышения квалификации сотрудников для того, чтобы снабдить руководителей новыми знаниями, необходимыми для проведения в ОАО «РЖД» системных преобразований. Главной целью этих преобразований должно стать повышение качества предоставляемых услуг и эффективности труда на технологических и управленческих уровнях.

В условиях повышающейся конкуренции транспортной отрасли, именно ориентация на максимально полное выявление и удовлетворение требований заказчиков ОАО «РЖД» станет залогом эффективного долгосрочного развития.

Список использованной литературы

1) Демьянович И.В. «УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ», журнал «Проблемы современной экономики», №4, 2010.

2) Постановление Правительства РФ от 18.09.2003 № 585 о создании открытого акционерного общества "Российские железные дороги"

3) Функциональная стратегия управления качеством в ОАО «РЖД» от 15 января 2007 г. № 46р

4) Щербакова Е. М. «Ориентация на внутреннего потребителя как метод мотивации персонала» // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — С. 118 - 121.

© Ю.Е. Юринова, Е.А.Тукова, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.А. Абалакин, З.А. Глупова НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	3
А.И. Абдрашитова ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ	6
Э.М. Абеева «ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ КУРСОВЫХ РАЗНИЦ НА УСЛОВИЯХ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ОПЛАТЫ»	8
Г. О. Авеева ОГРАНИЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РОССИИ ИЗ - ЗА ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ	11
Е.А. Аношин, И.А. Киселёв, С.А. Мельников РЕЛИГИОЗНЫЙ И ПАЛОМНИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ В РОССИИ	14
К.А.Акопян, М.А.Аракелян ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОТБОР И ВЛИЯНИЕ НА НЕГО АСИММЕТРИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ	16
А. В. Бабикова, Е. В. Конопелькина МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ	17
Н.А. Бажина ИНФЛЯЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	20
И.В.Балашова, А.В.Липкина, Е.С.Балашова ИННОВАЦИОННАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АДАПТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	21
И.О.Барбашина ПРАВОВОЙ СТАТУС БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ, ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	23
А.Н. Богданова, А.Н. Силантьева ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО ПОКУПКЕ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ	25
А. В. Бабикова, Д.А. Бондаренко К ВОПРОСАМ КЛАССИФИКАЦИЙ КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	28
М.С. Бутакова, В.Б. Турундаевский ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ	31

М.Р.Вирабова, В.П.Лаврова ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ, КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ	37
М.А.Гаджигаев, М.А.Халиков ПОКАЗАТЕЛИ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ И НАДЕЖНОСТИ УНИВЕРСАЛЬНОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	39
Ю.Ю. Галанжина, И.В. Жуплей К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ЖКХ: МОДЕЛЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ	46
Р.И. Галацан ПРИМЕНИМОСТЬ МЕТОДА ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	48
А.В. Гамалия ЭФФЕКТ ВЛИЯНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК И СООТНОШЕНИЯ РИСК / ПРИБЫЛЬ НА СДЕЛКУ ДЛЯ ВНУТРЕДНЕВНОЙ ТОРГОВЛИ НА МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОЖИДАНИЕ	52
Д.Г. Горохова МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОЦЕНКУ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	55
А.Г. Грушецкая ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ СОГЛАСНО ТРЕБОВАНИЯМ БАНКА РОССИИ	57
В.А.Адамова, Н.А.Гулямова, Е.В.Силаева ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	62
А.А.Догудовская, И.В.Семенова НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА СТУДЕНТА	64
И.В. Долгополова, Ю.С. Буткова, И.А.Акопян АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	66
И.В.Долгополова, Ю.С. Буткова, И.А.Акопян ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РФ	68
А.Ю.Дьякова, А.Н.Потапова К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ	70

Л.А. Ельшин, М.И.Прыгунова ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В РФ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ	74
Л.А. Ельшин, М.И.Прыгунова, И.Л. Щетникова ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ИНОСТРАННЫХ РЕЗИДЕНТОВ В ХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ РФ	76
А.В.Брыкин, В.А.Ершов, И.Э.Опарина ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА	79
Д. А. Зайцева ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА	80
М.А. Зайцева, Е.А.Тукова ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА ДЛЯ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ	82
А.Р. Залиев ПРОБЛЕМЫ ОСНОВНЫХ ТИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	85
А. В. Иванова СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА	88
Н.А. Иванова, Н.А. Аношина АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	92
С.А. Иванова ГРАМОТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РУКОВОДСТВА	96
Е.А. Калашникова, Е.В. Дуванская ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ	99
Э.Р. Камилова, Л.В. Мастрикова СУЩНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» И ОСНОВЫ СИСТЕМЫ «5S» В ОРГАНИЗАЦИЯХ	100
Э.Р. Камилова, Д. А. Шайхутдинова АУДИТ ДВИЖЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	103
Е.А. Камышанская, И.В. Жуплей К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ: МОДЕЛЬ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	105
Г.А.Ким, Н.А.Третьяк ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РОССИИ	107

Н.А.Киренская РАЗВИТИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ТУРИСТСКО- РЕКРЕАЦИОННОГО ТИПА «СЕВЕРНЫЙ МИР» В ЯКУТИИ	110
Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин ОСНОВЫ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	112
Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	115
С.В.Коваленко, Г.Р.Муртазина, Ю.В.Федяшова МАЛЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	117
В.В.Фоменко, К.В.Коковин РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ КОНЪЮНКТУРЫ	119
А.В.Коннова, О.Н.Андреева АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» ЗА 2014 ГОД	123
С.А. Конторщикова, Д.Е. Пендюхов ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	128
Е.Ю.Копылова ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФОРУС»	131
Д.А.Коршунова, А.Д.Трушникова МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ИНСТРУМЕНТ СПАСЕНИЯ МОНОГОРОДОВ РОССИИ	132
М.А.Корытченкова ДОЛЛАР КАК МИРОВАЯ РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА	134
Н. В. Кузнецова, Ю.Г.Терентьева, Е.А.Алексеева КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: К ВОПРОСУ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ	137
А.А.Кузьмина, М.А.Горохова ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ ОАО «АЭРОПОРТ ЯКУТСК»	142
Н.А.Куплинова, Е.И.Гусева РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	144
Я.А.Ларина, А.С. Моисеева ВЛИЯНИЕ ТЕРРОРИЗМА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ	145

П.В. Леманова МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	147
И.Н.Лукиянчук ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	152
Т.В. Майорова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНОГО АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В РОССИИ	156
Ю.Н.Мальцева, Е.А.Тукова ФИНАНСИРОВАНИЕ МОДЕЛИ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА ОТРАСЛЕВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ	159
А.Б.Масленко, Я.Е.Клыкова ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ	162
Т. Г. Масюкова, А. В. Шеховцова ГЕНЕЗИС ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА В РОССИИ	164
Е.Ю. Мацигон ВЛИЯНИЕ ИЗНОСА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	166
О.Н.Моисеенко, Ю.С.Раицкая КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	168
Д.П. Монякова АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДИСКАУНТЕРА «ПЯТЕРОЧКА»	170
И. Н. Косорукова, А. В. Мошина СТОИМОСТЬ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ	174
Г.Р.Муртазина, Ю.В.Федяшова ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ	175
Г.Р.Муртазина, Ю.В.Федяшова ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	179

М. Ю. Мусьянова ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ПРИМЕНЕНИЕМ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ФОРМ	181
Мусьянова М. Ю. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	184
М.О. Нанушева НАЦПРОЕКТ «ЗДОРОВЬЕ» В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ФИНАНСИРОВАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ	187
Н.В. Никитина, И.Э. Опарина ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ	190
А. В. Бабилова, Л.Р. Николаенко АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ	191
Е. А. Никонорова НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ АУДИТОРСКОГО РИСКА	193
А. Н.Никулина, А. С. Борисевич ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	197
В.А.Обухов, А.В.Лялюк ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	199
О.Д. Овсянникова, А.П. Гришина ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПУНКТАХ ПРОПУСКА	201
А.С. Овчинникова ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР ПЕРЕРАБОТКИ	204
А.В. Пацева СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ	206
А.В.Пацева ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ БАНКИНГ	208
Даниел Потоп ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	210

О. В. Помаскина LIBOR: ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	213
А.В. Помыткина РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ	215
Л.Н.Пономарева, Г.И.Зидиханова МЕТОДИКА КОРРЕЛЯЦИОННО - РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	218
Л.Н.Пономарева, А.О.Наган МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА В УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ ОРГАНИЗАЦИЙ	222
И.В.Стрелкова ТРАНСПОРТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ВАЖНЫЙ РЕСУРС ОСВОЕНИЯ АРКТИКИ	229
А. А. Райбер БЕНЧМАРКИНГ И СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА	231
И.Г. Рзун, Ю.А. Карпович МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МНОГОСЕКТОРНОЙ ЭКОНОМИКИ	234
З.Ф. Шарифьянова, Л. А. Серикова, К. В. Аминова СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ - ОСАГО. ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА И РАЗВИТИЯ РЫНКА	239
Л.А. Серикова ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОАО «БАШКИРЭНЕРГО»	243
Р.Ю. Скоков СУБЪЕКТНО - ОБЪЕКТНАЯ СТРУКТУРА РЫНКОВ АДДИТИВНЫХ БЛАГ	246
Е.С. Соловьева, Н.А. Гончарова СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	249
О.А.Спирченкова, О.А.Шапошникова МОНИТОРИНГ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ	251
Т.А.Степанова ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ	254

М.С. Терешук ПОНЯТИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	256
Д.Е.ТОЛМАЧЕВА ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	259
Л.М. Уварова, С.А. Колпашникова АНАЛИЗ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ИНЖЕНЕРНО - ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ СВФУ (ПО ДАННЫМ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВУЗОВ – 2015)	261
А.Н. Устюжанцева АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ - МАНСЙСКОГО АВТОНОМОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)	269
С. В.Федорова, Н. М. Олах ВИДЫ ВЛИЯНИЙ НА КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО	272
О. Н. Федорова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	274
С. В. Федорова, Н. М. Олах БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	277
О. Н. Федоровских ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	279
А.А. Халяпин, Ю.Ю. Третьякова ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ	282
Э.А. Хачемизова ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ДЛЯ НАИЛУЧШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ	284
М.В.Чернякова ОБЗОР И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА РОССИИ	286
А.С. Петренко, Д.М. Чибизова АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ	289
Н.А. Чуваткина, Л.А. Абрамова СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	291

В.Г.Шаповаленко КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ: СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ И СОСТОЯНИЕ В РФ	295
О.А.Шапошникова, О.А.Спирченкова СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ	299
О.М.Шевченко, Д.Н.Внукова СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА	301
О.М.Шевченко, Е.В.Победимова НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ФАРТ»	308
Е.Н. Шеремет ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	313
Е.Н.Шеремет ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	318
Р.А. Шириязданова РЕГИОН В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	324
А. Ю. Штей ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: АВТОМАТИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	326
А. А.Эбзеева УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА ПО СФЕРАМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	329
Ю.Е. Югринова, Е.А.Тукова ЗНАЧИМОСТЬ РАБОТОДАТЕЛЯ В СИСТЕМЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ	332



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей конференций. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течении 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru а так же отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: 1 раз месяц.

Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца

В течении 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
1 декабря 2015 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 04.12.2015 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 21,30. Тираж 500. Заказ 339.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68**