

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

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

Часть 1

**Казань
АЭТЕРНА
2015**

УДК 001.1
ББК 60

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

Р 57

РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 декабря 2015 г., г. Казань). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 336 с.

ISBN 978-5-906836-78-6 ч.1

ISBN 978-5-906836-81-6

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА»**, состоявшейся 20 декабря 2015 г. в г. Казань. 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 978-5-906836-78-6 ч.1

ISBN 978-5-906836-81-6

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

К ВОПРОСУ О СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ситуация, сложившаяся в мировой практике, а также препятствия, с которыми сталкивается экономика России, нацеливают российские правящие структуры на поиск новых ориентиров развития. В Послании Президента РФ Федеральному Собранию В.В. Путин отметил: «Мы добьемся успеха, если сами заработаем своё благополучие и процветание, а не будем уповать на удачное стечение обстоятельств или внешнюю конъюнктуру... Так называемые санкции и внешние ограничения – это стимул для более эффективного, ускоренного достижения поставленных целей... Нам многое нужно сделать. Создать новые технологии и конкурентную продукцию... Сейчас важно... содействовать распространению... лучших практик в регионах [6]».

В связи с этим происходит переоценка достигнутых результатов и, как следствие, выделение новых приоритетов в экономике. На данный момент таким приоритетным направлением является развитие регионов. Стимулирование роста объемов и качества производства отдельных регионов, а также активизация деятельности регионов в развитии внешнеэкономических связей, в том числе и движении капиталов, позволят сформировать основы функционирования рынка капиталов, обеспечивающих приток инвестиций и, как следствие, дадут толчок к оживлению и увеличению темпов роста экономики страны в целом.

Для решения данного вопроса регионам России необходима основательная и объективная оценка своего производственного и ресурсного потенциала. В особенности такая оценка необходима для выявления ведущих отраслей промышленности и определения приоритетных направлений развития с целью привлечения больших объемов инвестиций. В этой связи целесообразным было бы исследовать особенности развития на примере конкретного региона.

В качестве объекта исследования мною выбрана Ростовская область. Ведь у данного региона имеется значительный потенциал для развития. Согласно рейтингу социально - экономического положения Субъектов РФ, подготовленного экспертами Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» (Группа РИА Новости) на основе агрегирования ключевых показателей регионального развития, Ростовская область входит в 25 ведущих регионов страны [7].

Объем валового регионального продукта Ростовской области (по данным Ростовстата) на протяжении последних трех лет возрастал. В 2014 году темпы роста валового регионального продукта по сравнению с 2013 годом (по оценке Министерства экономического развития Ростовской области) увеличились на 3,0 % при среднероссийском росте на 0,6 % [5].

Кроме того в Ростовской области создан благоприятный климат для привлечения инвестиций. А также достаточно велик объем внешнеторгового оборота (в 2014 году составил 7754 млн. долл. США) [3].

Но все же, чтобы определить регион, как один из ведущих и устойчиво развивающихся, необходимо учитывать такой фактор, как конкурентоспособность. Первостепенная роль в достижении конкурентной устойчивости региона принадлежит кластерам. Именно кластеры создают критическую массу, необходимую для конкурентного успеха в определенных отраслях.

Поэтому для выявления ведущих отраслей промышленности, на которых регион специализируется, проведем анализ конкурентной устойчивости. Для этого рассчитаем статистические показатели, отражающие конкурентную устойчивость отрасли в регионе и потенциал его кластеризации. К ним относятся: коэффициент локализации производства на территории региона, коэффициент душевого производства и коэффициент специализации.

Коэффициент локализации - это соотношение доли объема выпуска i - й отрасли в объеме валового выпуска в регионе с долей общего объема выпуска i - й отрасли в объеме валового выпуска в стране [2, с. 136 - 137].

Коэффициент локализации рассчитывается по формуле:

$$L_{ij} = \frac{D_{jn}}{D_j}, (1)$$

где L_{ij} – коэффициент локализации промышленного производства по j - ому виду экономической деятельности;

D_{jn} – доля отгруженной продукции по j - ому виду экономической деятельности в общем объеме отгруженной продукции по виду экономической деятельности на i - ой территории.

D_j – доля отгруженной продукции по j - ому ВЭД в общем объеме отгруженной продукции по данному виду экономической продукции в целом по РФ.

Если значение коэффициента больше 1, то данный вид экономической деятельности является для территории профильным, обладающим конкурентными преимуществами и потенциально привлекательным для дальнейшего развития. При равенстве единице ВЭД удовлетворяет только локальный спрос и ориентирован преимущественно только на внутренний рынок. Если L_{ij} принимает значения меньше единицы – территория не специализируется на исследуемом ВЭД, внутренний спрос замещается в большей степени импортом из других территорий.

Используя показатели Федеральной службы по статистике РФ, рассчитаем индекс локализации для Ростовской области за период с 2012 года по август 2015. Для этого внесем необходимые для расчета данные в одну таблицу.

Таблица 1. Коэффициент локализации производства Ростовской области, 2012 г. - август 2015 г.*

	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
2012 г.	0,13	1,26	1,34
2013 г.	0,11	1,26	1,48
2014 г.	0,13	1,21	1,60
январь-август 2015 г.	0,12	1,24	1,64

*Составлено автором по результатам расчетов

Таким образом, анализ коэффициентов локализации показывает, что наиболее привлекательным для развития на территории области на протяжении всего времени являлось производство и распределение электроэнергии, газа и воды (за исключением 2014 г.), ведь значения коэффициента локализации по этому виду экономической деятельности самые высокие.

Кроме того «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» можно выделить в качестве приоритетного направления и на основе анализа динамики коэффициента локализации за период с 2012 г. по август 2015 г., так как его значение с каждым годом растет. Увеличение значения показателя в динамике свидетельствует о возможных дальнейших перспективах роста этой отрасли.

Проведенные расчеты позволяют нам точнее судить о том виде промышленности, который преобладает в изучаемом регионе, но так как разница в значениях индекса локализации между такими видами экономической деятельности как «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» является небольшой, то, на мой взгляд, было бы целесообразным рассчитать индекс локализации для этих двух видов экономической деятельности, разбив их на основные виды. Это даст возможность выделить ведущую отрасль производства Ростовской области.

Исходя из проведенного анализа, можно заметить, что, несмотря на то, что ведущим видом экономической деятельности является «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», отрасль, на которой специализируется Ростовская область, - «Текстильное и швейное производство», которая относится к обрабатывающим производствам (см. табл. 2).

Таблица 2. Коэффициент локализации по видам экономической деятельности Ростовской области, 2012 г. – август 2015 г.**.

	Коэффициент локализации			
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	январь-август 2015 г.
Обрабатывающие производства	1,26	1,26	1,21	1,24
в том числе:				
текстильное и швейное производство	3,48	4,04	4,59	3,77
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,33	1,48	1,61	1,63

**Составлено автором по результатам расчетов

Полученные значения коэффициента локализации говорят о том, что для Ростовской области специализация в текстильном и швейном производстве на протяжении последних несколько лет значительно превышает специализацию в этом виде деятельности всей страны (например, в 2014 г. - в 4,59 раза, в январе - августе 2015 г. – в 3,77).

Коэффициент специализации региона на определенной отрасли рассчитывается как отношение удельного веса региона в стране по данной отрасли к удельному весу региона в ВВП страны [8, с. 258].

$$K_c = \frac{y_{po}}{y_{вп}}, (2)$$

где y_{po} - удельный вес отрасли региона в соответствующей структуре отрасли страны;

$У_{ВП}$ - удельный вес ВРП в общей структуре ВВП страны.

Чтобы рассчитать удельный вес отрасли региона в соответствующей структуре отрасли страны используется следующая формула:

$$У_{РО} = \frac{О_{ППР}}{О_{ППС}}, (3)$$

где $О_{ППР}$ - объем производства отрасли региона;

$О_{ППС}$ - объем производства отрасли страны.

Так как коэффициент специализации по своей сути идентичен коэффициенту локализации, то значения данного показателя также необходимо сравнивать с 1.

Таблица 3. Коэффициент специализации Ростовской области, 2012–2014 г.***

	Коэффициент специализации региона		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Обрабатывающие производства	1,48	1,40	1,26
в том числе:			
текстильное и швейное производство	5,16	5,68	5,78
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,58	1,65	1,67

***Составлено автором по результатам расчетов

Следовательно, если рассматривать значение коэффициента специализации, то, как и коэффициент локализации, в качестве профильного вида деятельности он выделяет «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (1,67 в 2014 г.). Но, если выделить отдельные отрасли каждого вида экономической деятельности, то можно заметить, что Ростовская область все же специализируется на легкой промышленности, а в частности на текстильном и швейном производстве (5,76 в 2014г.).

Также, чтобы подтвердить весомое значение текстильного и швейного производства для экономики Ростовской области в целом, рассчитаем коэффициент душевого производства для этой отрасли.

Коэффициент душевого производства можно рассматривать как «сравнительную производительность» отрасли, представленной в регионе. Он исчисляется как отношение удельного веса отрасли хозяйства района в соответствующей отрасли страны к удельному весу населения района в населении страны [1, с. 80].

$$К_{дп} = \frac{О_p}{О_c} \cdot \frac{Н_p}{Н_c}, (4)$$

где $О_p$ - отрасль региона; $О_c$ - отрасль страны; $Н_p$ - население региона; $Н_c$ - население страны.

Для определения размеров отрасли региона и страны используем такие показатели как ВРП Ростовской области и ВВП Российской Федерации. В качестве показателей «население региона» и «население страны» можно брать различные данные, но для более точных расчетов, на мой взгляд, целесообразно использовать данные о среднесписочной численности работников (соответственно, региона и страны), так как этот показатель учитывает численность всех работников предприятий, принятых на постоянную, сезонную и временную работу.

Необходимые данные, а также сам расчет коэффициента душевого производства представим в виде таблицы (расчеты на январь - август 2015 г. произвести не удалось ввиду отсутствия необходимых данных).

Таблица 4. Коэффициент душевого производства****

Год	Необходимые данные				Коэффициент душевого производства
	Среднесписочная занятость по отрасли, "Текстильное и швейное производство", в Ростовской области, чел.	Среднесписочная занятость по виду экономической деятельности "Обрабатывающие производства", в целом по Ростовской области, чел.	Среднесписочная занятость по отрасли, "Текстильное и швейное производство", в Ростовской области, чел.	Среднесписочная занятость по виду экономической деятельности "Обрабатывающие производства", в целом по Российской Федерации, чел.	
2012	12 756	197 198	294 657	7 622 130	1,67
2013	12 813	191 740	301 467	7 531 002	1,67
2014	11 744	183 251	282 916	7 309 607,5	1,66

**** Составлено автором

Таким образом, видно, что значение коэффициента душевого производства на протяжении исследуемых лет было больше 1, следовательно, текстильное и швейное производство можно считать приоритетной отрасль Ростовской области.

Данная отрасль легкой промышленности в Ростовской области представлена 354 действующими текстильными и швейными предприятиями, часть из которых, по данным Правительства РФ, вошла в перечень системообразующих, прибыль которых формирует более 70 % совокупного национального дохода, а численность занятых составляет более 20 % от общего количества занятых в экономике. К ним относятся ООО "БТК Текстиль", ОАО "БТК групп в г. Шахты. Швейное производство", ЗАО ПКФ "Элегант", ОАО "ДМ М", ЗАО "Меринос" и ЗАО "Корпорация "Глория Джинс" [5].

Предприятия текстильного и швейного производства в Ростовской области динамично развиваются, их вклад в экономику региона и страны достаточно велик. Например, доля ЗАО Корпорация «Глория - Джинс» в общем объеме производства легкой промышленности региона составляет 60 % .

Кроме того предприятия легкой промышленности РО предпринимают ряд действий, направленных на их адаптацию к изменяющимся экономическим условиям, в частности переориентирует свое производство согласно политики импортозамещения. Так, например, по инициативе российского холдинга легкой промышленности «БТК Групп» г. Шахты в Ростовской области началось производство высокотехнологичного текстиля из синтетических волокон, так как большая доля закупок синтетических волокон приходится на импорт.

Следовательно, выделение текстильного и швейного производства в качестве приоритетной и ведущей отрасли промышленности Ростовской области (так как данная отрасль является отраслью специализации) позволит более эффективно использовать ресурсный, научно - технический и производственный потенциал региона, даст новый импульс развитию рынков сбыта продукции, а также расширит возможности привлечения новых инвестиций, что в итоге даст толчок развитию, как самого региона, так и страны в целом.

Список использованной литературы:

1. Васильев А.Н. О некоторых показателях специализации // Вестник ТГЭУ. 2007. №3. С. 78 - 84.;
2. Киселева О.В., Лежанкин Г.К. Выбор наиболее привлекательных для развития региона отраслей на основе расчета коэффициентов локализации (на примере Ульяновской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. №3 (28). С. 136 - 138.;
3. Мониторинг внешнеэкономической деятельности Ростовской области по итогам января - декабря 2014 года. Р - н - Д.: ГАУ РО «Региональный информационно - аналитический центр». 2015. 11 с.;
4. Официальный портал Единой межведомственной информационно - статистической системы. 2015. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=43007> (дата обращения: 23.09.2015 г.);
5. Официальный портал Правительства Ростовской области. 2015. URL: <http://www.donland.ru> (дата обращения: 12.09.2015 г.);
6. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 3.12.2015 г. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/50864> (дата обращения: 3.12.2015 г.);
7. Рейтинг социально - экономического положения субъектов РФ. Итоги 2014 года. М.: РИАРЕЙТИНГ. 2015. 65 с.;
8. Ходыревская В.Н., Сезонова О.Н. Оценка конкурентной устойчивости и рисков как критериев идентификации компетенций в кластере пищевой и перерабатывающей промышленности региона // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. №4. С. 254 - 264.

© С.И. Александрова, 2015

УДК 2964

И.Ю. Алёшина

магистрант кафедры банковского дела

РГЭУ (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, российская федерация

РАСЧЕТНО - КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, КАК НЕОБХОДИМЫЙ КОМПЛЕКС БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Успешное функционирование любой компании, в независимости от организационно - правовой формы и сферы деятельности в большинстве случаев невозможно без банковского обслуживания, так как, не нарушая законодательства, осуществлять расчеты с контрагентами, обслуживать кассу и вести расчетные счета можно лишь посредством банков.

Расчетно - кассовое обслуживание (РКО) - это комплекс банковских услуг, основанный на проведении операций по клиентскому счету и выполнении иных смежных процедур. В

РКО, в частности, входит открытие и ведение расчетных счетов клиента, межбанковские расчеты по поручению клиента, кассовое обслуживание, операции с банковскими картами и инкассация.

Функция расчетно - кассового обслуживания предприятий, организаций различных форм собственности является основополагающей в деятельности коммерческого банка. Коммерческий банк заинтересован в привлечении клиентов, как юридических, так и физических лиц на расчетно - кассовое обслуживание. Этот интерес вызван тем, что привлеченные средства клиентов формируют ресурсы банка, которые затем он размещает с целью получения максимальной прибыли в интересах своих клиентов и акционеров.

Порядок осуществления российскими банками расчётно - кассового обслуживания юридических лиц регламентируется следующими правовыми нормами:

- ФЗ «О банках и банковской деятельности»,
- Гражданский кодекс РФ,
- ряд Положений ЦБ РФ.

Помимо этого, соответствующие взаимоотношения между банком и его клиентом регулируются посредством подписанного обеими сторонами договора об РКО. Заключить такой договор с выбранным банком имеет право любая коммерческая и некоммерческая организация вне зависимости от формы собственности, имеющая статус юр. лица или предпринимателя.

В рамках договора банк берёт на себя обязанность по хранению денежных средств клиента, своевременному зачислению поступающих сумм, их перечислению и выдаче по распоряжению руководства предприятия, а также по оперативному, корректному совершению прочих действий, определённых договором и не противоречащих законодательным нормам.

Конкуренция среди банков в сфере предоставления услуг расчётно - кассового обслуживания высока, что рождает рост уровня предоставления данных услуг и сдерживает резкий рост тарифов. Информация о тарифах РКО некоторых банков, оказываемых клиентам представлена в Таблице 1.

Таблица 1. Сравнение банковских тарифов РКО

Название банка	Стоимость открытия счета	Стоимость обслуживания счета	Стоимость платежного поручения через Банк - клиент / Интернет - клиент
СБЕРБАНК РОССИИ	1200 руб	1400 руб / мес	20 руб / пп
ВТБ	3000 руб	2300 руб / мес	32 руб / пп
ГАЗПРОМБАНК	2500 руб	1000 руб / мес	25 руб / пп
РОССЕЛЬХОЗБАНК	2000 руб	1200 руб / мес	30 руб / пп

Тарифы по банкам существенно различаются как в плане открытия счета, так и в плане ежемесячной комиссии за обслуживание. В одних банках высокая плата за открытие счета компенсируется не высокими затратами на их обслуживание, в других обратная ситуация, а также есть банки в которых оплата за открытие и ведение находится примерно на одном уровне.

В целом тарифы банков зависят от многих факторов. Если это банк, который только выходит на рынок и стремится завоевать крупного клиента, он может установить низкие тарифы на РКО. Также банк может снижать тарифы на РКО, при этом компенсировать свои потери, закладывая их в стоимость других услуг, которыми пользуется клиент. Однако в большинстве случаев, цена на РКО растет пропорционально затратам на обслуживание клиентов. Таким образом, каждый банк придерживается своей определенной тарифной политики, в зависимости от того какая роль отводится РКО, рассматривая его как самостоятельное направление бизнеса или как дополнение к кредитным операциям.

Список использованной литературы:

1. Ан Ю.Н. Развитие РКО: Бесплатная дополнительная услуга или самостоятельное направление бизнеса, способное приносить доход банку? // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2012. № 2 (2), С. 3 - 6.

2. Евдокимов С.С. Расчетно - Кассовое обслуживание в российских коммерческих банках: клиентоориентированный подход // Финансы и кредит. 2013. № 37 (565), С. 30 - 39.

© И.Ю. Алёшина, 2015

УДК 338.242

И. С. Алтухова

Магистрант кафедры финансов и менеджмента
ФГБОУ ВО «Тульский Государственный Университет»
Г. Тула, Российская Федерация

АНАЛИЗ МАКРОСРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТУЛЬСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «ЯСНАЯ ПОЛЯНА»)

Анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого предприятие контролирует внешние по отношению к организации факторы с целью предвидеть потенциальные угрозы и открывающиеся возможности, а также определить стратегические альтернативы.

Понятие внешней среды обширно, ее изучение происходит в два этапа: сначала – факторы среды косвенного воздействия (макросреды), затем – факторы среды прямого воздействия.

Среду, в которой функционирует организация, следует рассматривать как условно состоящую из **микросреды** (внутренней среды фирмы и сил ближайшего окружения, непосредственно и наиболее часто на нее влияющих), и **макросреды**, которая объединяет более отдаленные силы, внешние по отношению к организации.

Макросреда организации – «это совокупность компонентов, характеризующих отдельные сферы страны и оказывающих влияние на устойчивость, эффективность и конкурентоспособность фирм» [1, с. 90].

К этим сферам относятся: международная, политическая, экономическая, социально - демографическая, правовая, экологическая, природно - климатическая, научно - техническая, культурная.

ОАО «Тюльская кондитерская фабрика «Ясная Поляна» осуществляет свою деятельность в отрасли производства кондитерских изделий на территории Центрального Федерального округа. Размер данного рынка большой, что является привлекательным для работы фабрики на нем.

Продукция фабрики относится к разряду пищевых продуктов не повседневного спроса. Характерными являются большая чувствительность цен, незначительная цикличность спроса и незначительная дифференциация, что приносит предприятию не очень большую прибыль. Данные показатели говорят о слабой возможности вхождения в отрасль новых конкурентов, и дают возможность для работы в условиях незначительной интенсивности конкуренции.

Проведем анализ угроз и возможностей макросреды (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ угроз и возможностей макросреды

Факторы макросреды	Состояние фактора	Характер влияния	Уровень влияния
1. Уровень инфляции	12 % вместо прогнозных 7 % [2]	отрицательный	Вынужденное увеличение цены продукции
2. Изменения в составе конкурентов	уменьшение долей рынка некоторых конкурентов («Рошен»)	положительное	Расширение сбытовой сети
3. Ухудшение политической обстановки	введение политических санкций	отрицательный	Спад производства и сбыта, потеря поставщиков
4. Изменение цен на сырье	Рост цен около 8 - 10 %	отрицательный	Снижение прибыли, увеличение себестоимости продукции
5. Изменение уровня доходов потребителей	Снижение около 6 - 7 %	отрицательный	Снижение выручки, сокращение объемов производства
6. Развитие кондитерской и шоколадной	Развитие российского производства	«+» - расширение производства	Возможность дальнейшего увеличения

продукции в РФ			выпуска продукции на 7 %
----------------	--	--	--------------------------

Для ОАО ТКФ "Ясная Поляна" два вида сырья являются наиболее значимыми - сахар и мука, поэтому самым существенным является риск, связанный с возможностью изменения цен именно на эти два вида сырья.

Также может повлиять на увеличение темпов роста цен на все виды сырья инфляция, что может привести к росту затрат и снижению рентабельности предприятия в целом.

В связи со сложившейся политической ситуацией в стране на результаты деятельности предприятия могут повлиять следующие факторы:

- увеличение курса валют, что приводит к увеличению цен на сырьё;
- инфляция: 12 % вместо прогнозных 7 % ;
- сокращение числа поставщиков из - за санкций;

• уменьшение долей рынка некоторых конкурентов («Рошен») в связи с политической обстановкой, что позволяет предприятию увеличить свою долю.

На уровне макросреды организации достаточно понимания наиболее общих тенденций, которые могут носить глобальный характер. С помощью данного анализа макросреды можно контролировать внешние по отношению к организации факторы, а также определить возможности и угрозы фирмы.

Список использованной литературы:

1. Стратегический менеджмент: учебник / В. Л. Харченко. – М.: Московская финансово - промышленная академия, 2012. – 284 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru/

© И. С. Алтухова, 2015

УДК 336

М.И.Аралбаева, А.А.Мешкова

Студент факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет
Г.Курск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА ЗА ПЕРИОД 2012 - 2014 ГГ.

Экономической основой любого государства является движение денежных средств между экономическими субъектами. У каждого экономического субъекта свои права, цели, задачи и обязанности, но все они являются участниками экономических отношений. Взаимодействуя между собой, эти экономические отношения образуют рынок. Функционирование любого рынка опосредуется денежными потоками и связано, главным образом, с отношениями, возникающими в процессе движения денежных средств.

Финансовый рынок – институт инвестирования (в том числе коллективного) в экономике, обеспечивающий ее рост. Финансовые рынки - это особые сферы движения денежных средств, удовлетворяющие целевые потребности экономической системы общества в финансовых ресурсах. Международный финансовый рынок ставит перед собой цель в обеспечении и перераспределения между странами временно освободившихся финансовых ресурсов, получение от данных операций определенной выгоды, а также обеспечение международной ликвидности [1,с.8].

Функционирование мирового финансового рынка предоставляет возможность ряду стран достаточно быстро получать на выгодных условиях за пределами национального рынка такое количество финансовых ресурсов, которое смогло бы способствовать их экономическому развитию. На международном финансовом рынке в обращении находятся активы, которые, по своей специфике либо являются иностранными (т.е. эмитированные нерезидентами, в соответствии с законодательством определенной страны), либо эмитированные или вне юрисдикции любой страны.

Рассмотрим современное состояние мирового финансового рынка, а именно его структуру по сферам охвата в 2014 году, которая представлена на рисунке 1 [3].

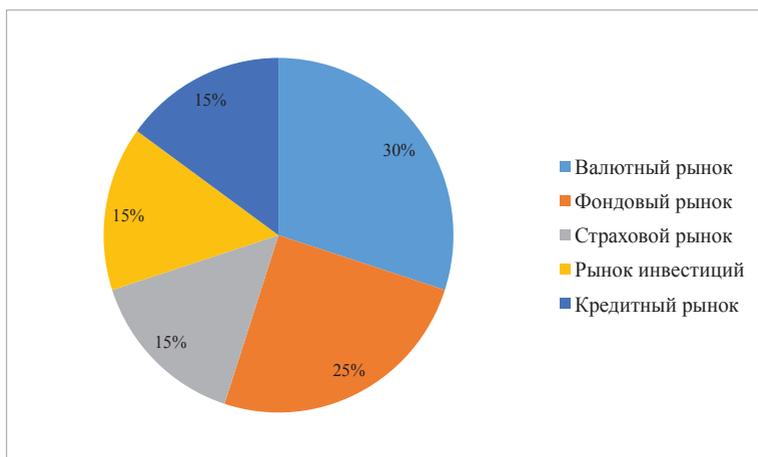


Рисунок 1 – Структура мирового финансового рынка по сферам охвата в 2014 г., %

Так мы видим, что валютный рынок занимает 30 %, фондовый - 25 %, страховой рынок, рынок инвестиций и кредитный рынок - 15 %.

Далее рассмотрим изменение структуры мирового финансового рынка, которая представлена в таблице 1 [2]. Стоит отметить, что изменение структуры мирового финансового рынка имеет положительную динамику. Так объем новых эмиссий ценных бумаг в период с 2012 по 2013 г. увеличился на 1212 или, другими словами, в 2,3 раза. В период с 2013 по 2014 г. произошел прирост на 1073 или на 33,5 %. В общем же, в период с 2012 по 2014 г. прирост составил 2285, т.е. объем эмиссии ценных бумаг увеличился в 3,5 раза.

Таблица 1 – Изменение структуры мирового финансового рынка, млрд.долл.

Сектор рынка	2012	2013	2014
Объем новых эмиссий ценных бумаг	912	2124	3197
Объем вновь выдаваемых кредитов	370	607	751
Всего объем международного финансирования	1284	2761	3948
В том числе:			
- доля ценных бумаг, %	71	78	81
- доля кредитования, %	29	22	19

Объем вновь выдаваемых кредитов также растет. Так с 2012 г. по 2013 г. произошло увеличение на 237 или 61 % . В период с 2013 по 2014 произошел прирост на 144 или на 19,2 % . В общем же объем вновь выдаваемых кредитов в период с 2012 по 2014 г. увеличился на 381 , т.е. более чем в 2 раза. Всего объем международного финансирования также увеличивается. В период с 2012 по 2014 г. произошло увеличение на 2664 , т.е. более чем в 3,1 раза.

Стоит отметить, что данная динамика свидетельствует о положительной тенденции развития мирового финансового рынка.

Компании, функционирующие на финансовом рынке, по цели своего влияния подразделяются на активных, а также пассивных участников данного рынка. Особая роль принадлежит именно активным участникам рынка.

По своей деятельности, активными участниками представляют собой крупные банки, а также финансовые компании, которые имеют в своем распоряжении наибольшее количество финансовых сделок, которые осуществляются на рынке. За счет того, что они совершают наиболее значительное количество сделок на рынке, данные компании вправе устанавливать уровень валютного курса на данный момент времени, или же процентных ставок, то есть можно сказать, что своим присутствием они "делают цены", и поэтому таких участников называют создателями рынка, на котором они функционируют. Чтобы определить такие компании или банки, главным критерием выступает не размер в абсолютном значении, а конкретная доля операций, занимаемая на рынке, то есть возможность, влиять на рынок, путем установления цен.

Как правило, такую роль на рынке компании, банки, имеющую в своем распоряжении хорошую репутацию, достаточно развитую сеть отделений и филиалов, которые находятся за рубежом, а также наиболее значимый объем расчетов, производящих на международном уровне. Важным критерием также выступает проводимая государственная политика в области валютных ограничений и политика банков, также состояние телекоммуникации в том регионе, в каком они расположены.

Таким образом, было проанализировано состояние финансового рынка. Было выяснено, что изменение структуры мирового финансового рынка имеет положительную динамику, было определено, что каждый из сегментов имеет дело с определенным типом финансовых активов, что отражает условия купли - продажи временно свободных денег.

Список использованной литературы:

1. Столбов М.И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы. – М.: Научная книга, 2012.— 208 с.
2. Сборник материалов по вопросам финансов, экономики и банковского дела [Электронный ресурс]. Режим доступа www.finekon.ru свободный

УДК 338.3

Э.Р. Ахмерова

Студент магистратуры направления «Менеджмент»
Научный руководитель – Л.С. Брусенцова, к.с.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации (Уфимский филиал)
г. Уфа, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В конце 90 - х годов XX века получила развитие концепция заинтересованных сторон (stakeholders concept). Русским аналогом термина «стейкхолдеры» являются «заинтересованные лица компании», любые индивидуумы, группы или организации, оказывающие существенное влияние на принимаемые фирмой решения и / или оказывающиеся под воздействием этих решений.

Эффективное управление организацией предполагает гарантированное соблюдение прав этих групп наряду с поддержанием интересов компании с целью обеспечения ее существования.

Данный подход представляется наиболее актуальным с точки зрения управления организацией, поскольку менеджмент предполагает координацию действий участников, а использование стейкхолдерского подхода позволяет учитывать интересы участников [1].

Между собственниками организаций и менеджерами, которым владельцы передали право управления компанией и являющимися внутренними стейкхолдерами компании, может существовать конфликт интересов. Акционеры заинтересованы в получении прибыли и долгосрочном устойчивом развитии компании. Менеджмент (управляющие), в основном, действуют в рамках решения проблем краткосрочного периода и получения выгоды «здесь и сейчас». Кроме того, топ - менеджеры имеют возможность использования доверенным им в управление имуществом в собственных интересах. Под корпоративным управлением понимают систему контроля деятельности менеджмента акционерного общества и обеспечения интересов владельцев компании (акционеров) [2].

Выстраивание адекватных взаимоотношений акционеров и управленцев компаний, учет интересов собственников, повышение надежности и честности топ - менеджеров, получение достоверных данных о результатах деятельности компании остается и по сей день актуальной задачей реализации корпоративного управления, демонстрирующей социальную ответственность [3].

В настоящее время существуют два подхода к взаимоотношениям менеджмента и акционеров. При «агентском» подходе с менеджерами высшего звена заключается

агентский контракт с указанием срока найма, вознаграждения, бонусов. При данном подходе топ - менеджеры действуют исключительно в интересах владельцев и являются по сути обычными наемными работниками. При «менеджерском» подходе управляющие выступают в роли руководителей с делегированными полномочиями, правами и обязанностями, отношение владельцев к ним возводится на более привилегированный уровень, повышение их статуса закрепляется высокими вознаграждениями, «золотыми парашютами» [4]. Следует отметить, что эффективное корпоративное управление обеспечивает невысокий риск потери средств инвесторами (акционерами). Современной особенностью корпоративного управления акционерными компаниями является преобладание «менеджерского» подхода, с намечающейся тенденцией предложения в качестве поощрения пакета акций компании в собственность менеджерам высшего звена.

В 1999 году Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) были определены основополагающие принципы корпоративного управления, в соответствии с которыми структура корпоративного управления должна обеспечить защиту интересов и равноправие акционеров; получение акционерами полной и достоверной информации по деятельности компании; эффективный контроль над менеджментом и подотчетность правления перед акционерами [5]. Эти принципы в основном характерны для аутсайдерской модели корпоративного управления.

В российской действительности преобладает инсайдерская модель управления компаниями с характерной концентрацией собственности в руках небольшого количества частных владельцев, банков, иных финансовых институтов [6]. Миноритарии, владеющие пакетом менее 1 % , вообще не могут участвовать в контроле и управлении организации, т.к. по российскому законодательству права акционеров распределяются в зависимости от доли акций. Отсутствие возможности участия мелких владельцев пакетов акций в системе контроля деятельности менеджмента и в распределении прибыли привело к тому, что миноритарии не заинтересованы в приобретении акций корпораций и активного развития рынка инвестиций. Потенциал привлечения внутренних инвестиций путем покупки акций миноритариями довольно высок, данное направление представляется перспективным, особенно в нынешних условиях ограниченного привлечения иностранного капитала.

Развитие корпоративного управления в России должно поддерживаться государственной политикой и законодательством, которое может обеспечить гарантии и права всем акционерам, вне зависимости от их доли. Конечно, в случае участия в контроле деятельности компании большого количества акционеров значительно усложнится процесс управления корпораций, но, возможно, снизится принятие рискованных решений менеджментом, повысится эффективность работы управляющих, а значит и прибыль всей 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: Аэтерна, 2014. – с.56 - 58
2. Лазарева О. В., Рачинский А.А., Ружанская Л.С. Корпоративное управление: Методическое пособие к спецкурсу. – Екатеринбург: Изд - во Урал. ун - та, 2003. – 161 с.

3. Брусенцова Л.С., Брусенцов Д.В. Социальная ответственность малого бизнеса: актуальность, ограничения, формы взаимодействия со стейкхолдерами // Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Уфа, 2014. С. 84 - 87.

4. Долинская В.В. Корпоративное управление // Ежегодная международная научно - практическая конференция «Государство, право, управление»: Материалы конференции. Москва, 2004.

5. OECD Principles of Corporate Governance. – OECD, 1999.

6. М.А. Дерябина. Корпоративное управление в переходной экономике. Общественные науки и современность. 2001. № 5. С. 39 - 46 .

© Э.Р. Ахмерова, 2015

УДК 338.482

Д.Т. Ахобадзе

К.э.н., доцент

Старший научный сотрудник СПбНЦ РАН

Старший научный сотрудник ИПРЭ РАН

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК УСЛОВИЕ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ДЕСТИНАЦИИ БЕЛОМОРЬЕ)

Среди наиболее значимых проблем формирования единого туристско - рекреационного пространства следует отметить проблему ускорения межтерриториальной интеграции туристско - рекреационной деятельности макрорегиона. Методологический и методический подходы к решению данной проблемы могут быть рассмотрены на примере межтерриториального туристско - рекреационного объекта «Белое море». Дело в том, что уникальной природной характеристикой Северо - Запада является наличие разветвленной водной системы, сообщающей доступность водным транспортом практически всех регионов европейской части России и большинства европейских стран. Данная система включает в себя множество водных объектов, обеспечивающих наилучшие условия для развития туризма не только в Европе, но и во всем мире (Балтика, Белое море, Ладога, Онега и т.д.).

Отмеченные обстоятельства предопределяют выбор водных объектов в качестве приоритетных зон развития туризма и рекреации в макрорегионе. В свою очередь, из всей совокупности такого рода зон наиболее значимыми для целей развития туризма являются такие крупные водоемы, как Белое море, Онежское озеро, Ладожское озеро. Все три объекта по своей сути являются межрегиональными, так как поделены между различными субъектами Федерации. Именно на организации туризма в этих дестинациях можно выявить сильные и слабые стороны процесса межтерриториального взаимодействия в сфере туризма. В частности, к такого рода факторам, по нашему мнению, относятся

пропорции, которые являются одним из наиболее действенных механизмов построения и функционирования туристско - рекреационного поля всего макрорегиона. Вся совокупность пропорций, обеспечивающих эколого - экономическую сбалансированность развития туристической индустрии в рамках межрегиональных объектов, может быть сведена в две большие группы: внешних и внутренних.

Среди внешних эколого - экономических пропорций в области развития туризма в межрегиональных объектах можно упомянуть пропорции в потреблении природных ресурсов (ассимиляционного потенциала) местной экосистемы между основными ее пользователями – рыболовство, транспорт, промышленность (целлюлозно - бумажная и прочее), ЖКХ и энергетика, туризм и рекреация, сельское хозяйство и т.д. При этом, базовым принципом достижения оптимума данных пропорций является их поддержание в границах хозяйственной емкости местных экосистем.

Среди наиболее значимых внутренних пропорций следует выделить пропорцию между расчетной величиной предельно допустимого количества туристов и их фактическим уровнем, а также пропорцию между количеством организованных и неорганизованных туристов, посещающих межрегиональные дестинации.

Пропорция между расчетной величиной предельно допустимого количества туристов и их фактическим уровнем регулируется, прежде всего, с помощью инструмента квотирования, который, к сожалению, на практике используется крайне неэффективно, что подтверждается повсеместным превышением квот на посещение таких дестинаций, как о. Валаам (Ладога), о. Кизи (Онега), Соловецкие острова (Беломорье). Следует отметить, что данные пропорции динамичны и нуждаются в периодическом пересмотре. Их изменения обусловлены повышением эффективности природоохранной деятельности и увеличением ассимиляционного потенциала экосистем за счет роста числа и площади морских особо охраняемых природных территорий, сокращения экологически грязных производств, увеличения доли экологически чистого транспорта, повышения эффективности борьбы с браконьерством и т.н. «диким» туризмом и т.д.

Проблема обеспечения пропорции между количеством организованных и неорганизованных туристов, посещающих дестинации, стара, однако, с переходом к рыночным отношениям, получает все большее значение. В условиях рынка природно - исторические ресурсы становятся капиталом, использование которого должно приносить доход, направляемый на их воспроизводство (предотвращение ущерба чрезмерной эксплуатации). Другой аспект этой же проблемы – развитие рынка в России характеризуется ускоренной автомобилизацией населения, а следовательно – потребностью в самостоятельных путешествиях, в результате которых туристы практически не оставляют денежных средств в дестинации при интенсивном использовании ее ресурсов. Очевидно, что именно организованный турист вносит наиболее высокий вклад в экономику региона (мест посещения) в результате использования гостиниц, объектов общепита, покупки товаров (включая сувениры) и т.д. Данная проблема может быть решена путем повышения уровня организованности «диких» туристов за счет создания необходимой природосохраняющей инфраструктуры, которая должна функционировать на платной основе. Особенно это характерно для такого межтерриториального объекта, как Белое море.

Отмеченные выше и иные обстоятельства предопределяют необходимость использования системного подхода к рассматриваемой проблеме. По нашему мнению,

наиболее эффективный вариант системы должен включать в себя следующие три базовых элемента:

- строительство и обустройство специализированной кольцевой (вдоль всего побережья Белого моря) туристской дороги, предполагающее, среди прочего, создание небольших туристских комплексов (гостиницы, АЗС, ремонтные службы, магазин и т.д.). Отмеченная дорога должна быть оборудована специальными дорожными знаками и указателями местоположения достопримечательных объектов, а также обеспечена съездами на морское побережье и стоянками на берегу;

- непосредственно береговая линия должна быть оборудована катерно - яхтенными стоянками (маринами). Развитие катерно - яхтенного туризма предполагает применение комплексного подхода на базе использования т.н. сетевой концепции, согласно которой инфраструктура катерно - яхтенного туризма в виде сети соответствующих яхтенных стоянок и портов должна позволять путешественникам осуществлять дневное плавание не более 20 – 30 миль между портами. Данная концепция с успехом использовалась для развития катерно - яхтенного туризма в Германии и Санкт - Петербурге [1]. В целях повышения эффективности реализации сетевого подхода к развитию катерно - яхтенного туризма, на наш взгляд, целесообразно провести межрегиональное обследование специализированных рыболовно - охотничьих баз, туристских и иных баз отдыха, расположенных непосредственно на побережье Белого моря. Инвентаризация этих объектов с последующим подключением к вышерассматриваемой концепции позволила бы существенно сократить потребности в инвестиционных ресурсах и вывести из тени значительную часть хозяйственной деятельности данных туристско - рекреационных объектов. Еще один аспект проблемы: на Северо - Западе России накоплен значительный опыт в производстве нестационарных (железобетонных и иных) катерно - яхтенных причалов (например, Свирская судовой верфь в Ленинградской области). Подобные причальные сооружения могут быть в короткие сроки изготовлены и установлены в случае необходимости на территории действующих баз и новых катерно - яхтенных стоянок. Для обеспечения комплексности туристско - рекреационного развития на территории данных баз могут быть организованы передвижные кемпинговые зоны и охраняемые автостоянки. В результате формируются своеобразные туркомплексы, которые могут взять на себя дополнительно функции охраны экосистем, расположенных в непосредственной близости от этих центров (водных, лесных и т.д.).

Отдельной серьезной проблемой для эксплуатации историко - культурных памятников в сфере туризма является речной круизный туризм, большинство операторов которого – представители московского и петербургского туризма, мало заинтересованные в увеличении своего вклада в экономику региона, зато активно участвующие в превышении квот на эксплуатацию исторических объектов Соловецких островов и других туристских дестинаций. В этой связи, на наш взгляд, было бы целесообразно существенно повысить цены на круизные билеты, значительная часть дохода от продажи которых должна поступать в бюджет

Беломорского региона. Данные средства в значительной своей части могут и должны пойти на развитие туристской инфраструктуры региона.

Аналогичный подход может быть использован применительно к другим межрегиональным водным дестинациям Северо - Запада (Ладогге и Онеге).

Очевидно, что предполагаемая новация потребует для своей реализации соответствующей координационно - управленческой поддержки, которая, по нашему мнению, может быть реализована на базе существующего Северо - Западного отделения союза туриндустрии при его существенной модернизации. В настоящее время данная институциональная структура реализует главным образом функцию продвижения туристских товаров и услуг Северо - Запада на отечественный и зарубежный рынки туруслуг, а также функцию проведения маркетинговых и других исследований в сфере туризма. При этом, указанные функции базируются на традиционном региональном подходе, когда каждый субъект федерации представляет свой туристско - рекреационный потенциал и турпродукты. В силу того, что в последние годы наметилась тенденция на потребление комплексных территориальных продуктов (и прежде всего – водных) в рамках укрупненных межрегиональных дестинаций, возникает потребность в формировании единых межрегиональных продуктов, таких как Беломорье, Онега и Ладога.

Таким образом, в действующую структуру при формировании таких прогрессивных форм организации туристско - рекреационной деятельности, как территория особого развития туризма и рекреации «Белое море», должны быть включены, наряду с региональными (туристско - информационные центры, комитеты по развитию туризма правительств субъектов Федерации), межрегиональные управленческие структуры, например – агентства по развитию туризма и рекреации водного бассейна.

В рамках данных агентств целесообразно реализовать новые подходы к процессу управления туристско - рекреационной деятельностью на водных объектах. В качестве одного из таких подходов, например, может быть использован сравнительно новый механизм управления, получивший название «интегрированное (комплексное) управление прибрежными зонами» [2, с. 3]. Данный механизм может быть ориентирован на обеспечение устойчивого развития водных дестинаций за счет поддержания сбалансированного пропорционального эколого - хозяйственного природопользования на территории туристского региона.

Список использованной литературы:

1. Устойчивое территориальное развитие сети яхтенно - катерных портов в регионе Балтийского моря. Интеграция России в Балтийскую сеть. Проект TACIS, СПб, 2002
2. Дворцова Е.Н. «Прибрежные территории: зарубежный опыт хозяйственного освоения и управления» // Российский внешнеэкономический вестник, № 7, 2010
3. Кропинова Е.Г., Афанасьева Э.П. «Устойчивое развитие прибрежных территорий как основа комплексного управления прибрежными зонами» // Вестник Балтийского федерального университета им. И Канта, № 1, 2014

© Д.Т. Ахобадзе, 2015

А.М. Бандалиева

Студент

Факультет экономики и управления

Волгоградский государственный технический университет

Г. Волгоград, Российская Федерация

Ю.Г. Оноприенко

К.э.н., доцент

Факультет экономики и управления

Волгоградский государственный технический университет

Г. Волгоград, Российская Федерация

Д.С. Сидоров

Студент

Институт философии, истории,

международных отношений и социальных технологий

Волгоградский государственный университет

г. Волгоград, Российская Федерация

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО СЕКТОРА ВОЛГОГРАДА И ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

С 1991 года административное деление России весьма изменилось. Под Югом России понимаются Южный и Северокавказский федеральные округа. Считается, что на Юге не было единого крупного центра, однако в настоящее время лидером является г.Ростов - на - Дону. По мнению маркетологов, работающих в рамках маркетинга территории и муниципального социально - экономического развития, Ростов - на - Дону занимает второе место в десятке самых перспективных российских мегаполисов [1]. Юг России насчитывает 8 республик, 3 области и 2 края. Все территории, безусловно, являются привлекательными, как для промышленного производства и сельского хозяйства, так и для развития и актуализации рекреационных ресурсов (ресурсы, которые призваны удовлетворять потребности в отдыхе и туризме), но в данной статье речь пойдет только о Волгоградской области, как наиболее актуальной для нас как жителей.

Выбор был неслучаен. Сталинград, а позже Волгоград всегда был промышленным городом. С сокращением производства для города остро встал вопрос о перепрофилировании. По мнению некоторых специалистов, Волгоград и Волгоградская область в целом должны модернизировать производство и сельское хозяйство, тем самым продолжив «проторенный» многими десятками лет путь.

Однако, согласно прогнозам других компетентных экспертов, Волгоградской области следует принять совершенно другой вид и двигаться в противоположном направлении. Последняя точка зрения подкрепляется тем обстоятельством, что для модернизации производства и сельского хозяйства необходимы значительные средства, которых нет ни в областном бюджете, ни в федеральном. Приверженцы данной позиции приводят в пример в частности опыт Сингапура, как одного из тех случаев, когда бедная и маленькая территория через инвестиции и наукоёмкие технологии смогла стать финансовым центром Юго -

Восточной Азии. В дополнение ко всему вышесказанному, следует особо отметить, что чемпионат мира по футболу в 2018 году и подготовка, и реконструкция города к этому событию значительно увеличивают шансы последней позиции.

Развитие территорий рекреации, как перспектива качественного развития города и области в целом связано, безусловно, с героическим прошлым нашего города. В Волгоградской области находится 1164 памятника истории и культуры, 923 памятника архитектуры, 289 музеев и 9 профессиональных театров. Мемориальный комплекс «Родина - мать зовёт!» вошел в список семи чудес России. С 11 сентября 2014 года в Волгограде работает туристический информационный центр. Также, на территории Волгоградской области находится 218 гостиниц, 29 санаториев и 120 турбаз [2].

Директор ГУ «Центра туризма Волгоградской области» Игорь Шувариков в интервью сайту «v1.ru» от 28. 08. 2009 заявил, что «...основополагающим фактором для привлечения туристов становится именно информация, а уже потом идет развитие инфраструктуры», и мы склонны с ним согласиться. Необходима информированность населения, как Российского, так и зарубежного о возможностях Волгоградской области. По оценкам Волгоградского комитета статистики, в Волгоградскую область на 2011 год приехало 648 тысяч туристов (из них 12 тысяч были иностранцами). На наш взгляд, подобное соотношение говорит о неспособности администрации города адекватно управлять туристическим потоком и невозможности реорганизации достопримечательностей города. Следовательно, необходимо закончить проект реконструкции города, предложенной к чемпионату мира 2018 г. Видимо, в 2018 году у нас появятся хорошие транспортные сети, дорожные покрытия и фасад города (особенно в Центральном и Ворошиловском районах). Следующий шаг - модернизация мемориального комплекса «Родина мать зовёт» и адаптирование его к современным технологиям (интерактивные карты, 3D объекты и симуляторы и т.п.). Немаловажным туристическим объектом является Музей - Панорама «Сталинградская битва». Несмотря на тщетные попытки администрации музея создать привлекательность вверенного им объекта, а также обеспечить лояльность к бренду путём акции «авторы лучших селфи получают годовой абонемент на посещение музея», этого явно недостаточно. Современные технологические средства выражения необходимы также и здесь. Так, например, необходимо воссоздать виртуальную реальность Сталинградской битвы.

Перечисленные мероприятия будут способствовать реконструкции объектов культуры, а также привлечению инвестиций. И только после того, как данные действия будут совершены, можно говорить об информированности как о главном факторе, способствующем повышению туристического потока.

Таким образом, во - первых, на данный момент, Волгоградская область обладает средней инвестиционной привлекательностью, и региональными властями проводятся ряд мер по улучшению обстановки в регионе.

Во - вторых, одним из наиболее значимых проектов по улучшению инвестиционной привлекательности региона, вероятно, станет Чемпионат Мира по футболу - 2018, так как для его проведения вкладываются большие инвестиции в транспортную инфраструктуру, здравоохранение, гостиничный комплекс и другие отрасли экономики области. Полученные в ходе подготовки к чемпионату объекты инфраструктуры повысят инвестиционную привлекательность региона, так как в результате регион приобретет современную

транспортно - логистическую развязку, улучшенные объекты здравоохранения, гостиничные комплексы европейского уровня, предпочтительные для туристов.

И, в - третьих, вероятнее всего, инвестиционная привлекательность региона улучшится, и Волгоградская область попадет в группу IC4 (средняя инвестиционная привлекательность - первый уровень) или IC5 (средняя инвестиционная привлекательность - второй уровень).

Следует отметить, что эффективное взаимодействие местной власти и инвесторов, а также благоприятное региональное законодательство (наличие особых налоговых льгот и вероятности их получения), в совокупности будут способствовать интенсивному социокультурному развитию г. Волгограда и Волгоградской области.

Список использованной литературы:

1. «10 самых перспективных российских мегаполисов» : Электронный ресурс [http: // www.urbanomics.ru / publications / ?mat_id=645](дата обращения: 23.10.15)
 2. «В Волгоградскую область приезжают туристы из разных стран»: Электронный ресурс[http: // www.travel.ru / news / 2"012 / 04 / 19 / 200245.html] (дата обращения: 25.10.15)
- © А.М. Бандалиева,Ю.Г.Оноприенко, Д.С. Сидоров , 2015

УДК33

В.Н. Бархатова

студент 2 курса института металлургии и химической технологии им. С.Б. Леонова
Иркутский национальный исследовательский технический университет

Научный руководитель: И.Г. Перегудова

к.т.н., доцент кафедры «Мировая экономика»

Иркутский национальный исследовательский технический университет
Г. Иркутск, Российская Федерация

«АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ В 2014 ГОДУ»

В течение периода с сентября 2014 года происходит стремительное снижение курса рубля относительно доллара США. Практически все российские аналитики сходятся на том, что причиной ослабления российского рубля является, в первую очередь, снижение цен на нефть – на главный экспортный продукт российской экономики, обеспечивающий львиную долю поступления иностранной валюты в страну. На рисунках 1 и 2 можно легко заметить, что с января по июнь 2014 года особой корреляции между курсом доллара по отношению к российскому рублю и ценой на нефть особенно не прослеживается. Зато с июня по октябрь обратно пропорциональная зависимость между этими величинами не подвергается сомнению. Цена на нефть со 111,7 долларов США за баррель в июне 2014 года снизилась до 48,5 долларов США в январе, то есть на 43,4 % . Курс доллара США по отношению к российскому рублю за этот период вырос с 33,84 рубля по состоянию на 1 июня 2014 года до 68,9 рубля по состоянию на 1 февраля 2014 года, т. е. фактически в 2 раза. Наверное, такое совпадение роста курса доллара и падения цены нефти и наталкивает

многих исследователей на мысль об определяющей зависимости курса российского рубля от цены на нефть на мировом рынке. Попутно заметим, что, по данным Bloomberg, снижение цены на нефть приводит к потере российскими экспортёрами \$ 32,3 млрд. доходов от экспорта нефти и газа, а это 1,6 % российского ВВП [2, с. 96].

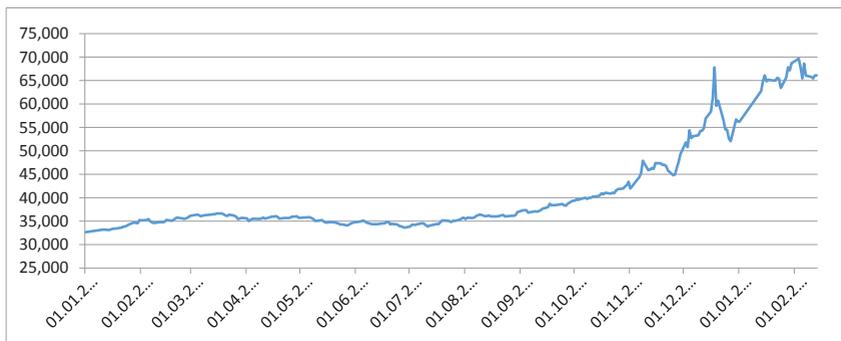


Рис. 1. Динамика курса доллара США

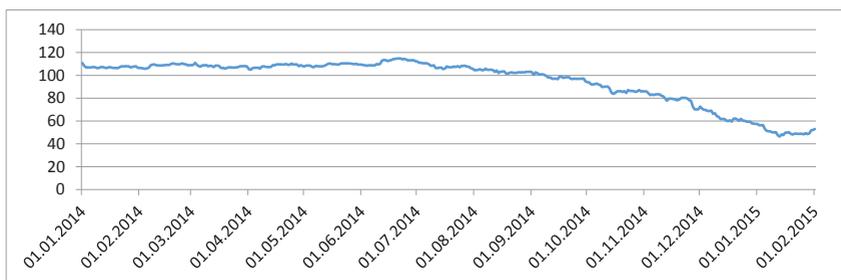


Рис. 2. Динамика котировок нефти Brent, долл. / барр.

Логика рассуждений таких исследователей заключается в том, что иностранная валюта является таким же товаром, как и любой другой товар. В этом случае курс доллара будет зависеть от его предложения на российском валютном рынке. Если цена на нефть падает, то при практически не меняющемся объеме ее экспорта количество поступающей в страну валюты уменьшается. При сокращающемся объеме поступления иностранной валюты в страну спрос на нее растет, естественно, курс доллара или евро в этом случае будет расти. Однако снижение цен на нефть не единственный фактор, ослабляющий курс российской национальной валюты. Будет правильным проанализировать и другие факторы, направленные на ослабление российского рубля.

Профессор Princeton University и Woodrow Wilson School Олег Ицкохи считает, что непосредственной причиной валютного кризиса в России является падение цен на нефть. По его мнению, рубль – это одна из немногих предсказуемых валют в мире. Поведение таких валют напрямую зависит от цен на природные ресурсы. Для экономик с такими валютами девальвация – это здоровая реакция на снижение цены основного экспортного товара. Она позволяет снизить реальные заработные платы, избежать значительного

падения производства и роста безработицы за счет снижения покупательной способности страны.

В отличие от 2008 года падение цены на нефть в 2014 году может оказаться не циклическим, а долгосрочным. Судя по предыдущим циклам, этот период, по мнению О. Иццоки, может составлять 10 лет и больше. Основные факторы падения цены на нефть таковы:

1. Развитие новых технологий добычи, энергосбережения и альтернативных источников энергии в последние 10 лет сверхвысоких цен на нефть;

2. Ожидание падения спроса на нефть в Китае из-за снижения темпов роста экономики;

3. Решение основных членов ОПЕК вместо поддержания цены удерживать свою долю рынка, т. к. в последние несколько лет она неизменно падала из-за входа новых игроков;

4. Решение США начать экспорт нефти. Возможно, это отчасти политическое решение, связанное с накопленным раздражением от того, что за годы дорогой нефти расцвели «петрократии» с амбициями крупных геополитических игроков.

Третий и четвертый факторы – это новости второго полугодия 2014 года, остальные – долгосрочные.

Падение цен на нефть должно было привести к умеренному падению курса рубля. Но в России этот ценовой шок совпал с целым рядом дополнительных внутренних факторов. Большие социальные обязательства государства, такие как содержание госслужащих и бюджетников, включая силовиков, учителей, докторов, пенсионеров, а также отсутствие независимого центрального банка в условиях существенного снижения доходов бюджета приводят к ожиданиям инфляции. На это же работает большой корпоративный валютный долг и рекордный отток капитала. Все это усиливается финансовыми санкциями США и стран Европы. В этом случае, если России нельзя брать в долг, значит, придется печатать деньги.

Для наглядности, рассмотрим зависимость доходной части российского федерального бюджета от нефтегазовой отрасли. Принято считать, что больше половины доходов отечественного бюджета приходится на добычу и пошлины от экспорта углеводородного сырья. Как хорошо видно из приведенной нами таблицы 1, нефтегазовые доходы федерального бюджета России в 2013 году составили 205,4 млрд. долларов США. Попутно заметим, что на российские поставки приходится около 40 % потребления газа и 32 % нефти в Европе. По данным журнала Forbes, еще в 2005 году в России были исчерпаны экстенсивные возможности увеличения добычи нефти, потребовалось привлечение новых западных технологий. В результате на нефтесервисном рынке (без учета оборудования) доля международных компаний к 2013 году выросла до 24 %. В горизонтальном бурении на западные технологии и оборудование приходится 100 %. Все эти данные подтверждают зависимость доходной части федерального бюджета от цены на нефть, с одной стороны, и зависимость всей нефтедобывающей отрасли нашей страны от западных технологий, с другой.

Таким образом, снижение цен на нефть в сочетании с прекращением поставок оборудования и технологий в соответствии с наложенными на Россию экономическими санкциями неизбежно приведет к снижению объемов добычи нефти. Сочетание этих двух факторов может привести к серьезным проблемам российского федерального бюджета.

Таблица 1 - Нефтегазовые доходы федерального бюджета России в 2013 году [1, с. 47].

№ п / п	Наименование статьи федерального бюджета	Величина, млрд. / долл.
1	Пошлины на нефтепродукты	38
2	Пошлины на экспорт природного газа	15
3	Пошлины на экспорт нефти	73
4	Налог на добычу газового конденсата	0,4
5	Налог на добычу природного газа	10
6	Налог на добычу нефти	69
	ИТОГО	205,4

Однако столь серьезная, как было представлено, зависимость российского бюджета от экспорта нефти и газа создает возможность регулирования его доходной части за счет девальвации российской национальной валюты. Иными словами, чем ниже курс российского рубля по отношению к иностранной валюте, тем больше доходы российского бюджета. Повышение курса доллара США по отношению к российскому рублю всего на один рубль дает возможность получить федеральному бюджету, как мы раньше ошибочно считали, дополнительные доходы на сумму 180 млрд. рублей [7, с. 242]. Авторитетный российский еженедельник «Аргументы недели» призвал весьма любопытные расчеты. При этом еженедельник исходит из того, что федеральный бюджет России на 2015 год запланирован на уровне примерно 15 трлн. рублей. Он будет выполняться при обменном курсе доллара, равном 37 рублям и цене за баррель нефти 96 долларов США. Если цена на нефть упадет до 80 долларов США за баррель, то тот же самый бюджет будет исполнен при курсе доллара, равном 46 рублям. Как мы видим из таблицы 1, валютная составляющая российского бюджета \$ 205,4 млрд. Если эту величину умножить на 1 рубль роста курса рубля, то мы получим дополнительно в доходную часть бюджета 205,4 млрд. рублей. Это значит, что падение курса с 37 до 46 рублей за доллар США или на 9 рублей даст прирост бюджета на 1 848,6 млрд. рублей. Этого как раз вполне хватит, чтобы компенсировать падение цены до \$ 80 за один баррель. Иными словами, ниже 46 рублей курсу доллара расти уже нельзя. А вот падать ниже вполне возможно [6, с. 1].

Экономическое издание ежедневная газета «Ведомости» пошло еще дальше, и привела на своих страницах расчеты динамики зависимости ряда макроэкономических показателей российской экономики от цены на нефть, проведенные аналитиками Morgan Stanley, которую мы приводим в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика изменения величины резервов и внешних долгов в зависимости от цены нефти

Цена нефти за 1 баррель	Резервы млрд. долл.	Резервы / ВВП, %	Внешний долг / ВВП, %	Резервы / Внешний долг, %
\$ 88	443,8	22	33	67
\$ 95	372	18	29	62
\$ 80	308	15	29	51
\$ 50	215	10	28	37

При анализе таблиц 2 и 3, можно легко заметить, что при цене на уровне 80 долларов спад ВВП в России составит 2 %, инфляция вырастет на 1 – 2 %, экспорт упадет на 3 % ВВП. При снижении цен на нефть до \$ 50 за баррель наша страна может уменьшить имеющиеся резервы более чем в два раза. При этом спад ВВП углубится до 6 %, экспорт сократится на 8 %, инфляция вырастет на 6 – 8 % . На основании приведенных данных аналитики Morgan Stanley делают вывод о том, что российская экономика и цены на ее активы оказались под двойным ударом – это геополитический нокаут в виде экономических санкций со стороны стран Запада после присоединения Крыма и неожиданное падение цен на нефть [5, с. 56].

Таблица 3 - Три сценария развития российской экономики в зависимости от цен на нефть [5, с. 57]

	\$ 95 за баррель	\$ 80 за баррель	\$ 50 за баррель
Текущий счет	Профицит 2,5 %	Профицит 1 % , экспорт упадет на 3 % ВВП	Дефицит 2 % , экспорт упадет на 8 % ВВП
Бюджет	Сбалансированный	Дефицит 2 % ВВП	Дефицит 5 % ВВП
Инфляция	Выйдет на пик в 2015 году, затем снижение	Вырастет на 1,5 – 2 %	Вырастет на 6 - 8 %
Кредитно - денежная политика	Свободный курс рубля	Интервенции для поддержки валютного курса, рос ставок для стабилизации рубля и инфляции	Интервенции для поддержки валютного курса, рос ставок для стабилизации рубля и инфляции
Фискальная политика	Выполнение бюджетных планов без использования резервного фонда	Использование резервного фонда для покрытия дефицита в размере 1 % ВВП	Использование резервного фонда для покрытия дефицита в размере 2 % ВВП
Динамика ВВП	Отсутствие корректировок в макропрогнозе (спад 0,5 %)	Спад на 2 %	Спад на 6 %

Столь тщательно разработанные сценарии, отражающие зависимость российской экономики от роста цен на нефть, не могут не заставить нас обратить внимание на так называемые «теории заговора». Будет справедливым отметить, что изменение цен на нефть в прошлом веке практически всегда имело серьезную политическую составляющую. До 1973 года цена нефть не превышала 3 долларов за баррель. В результате нефтяного эмбарго 1973 года она поднялась до 12 долларов. Шок от иракского вторжения в Кувейт загнал нефть с 17 долларов за баррель до 36 долларов в октябре 1990 года. В 1996 году цена нефть составляла 20 долларов, а в 1998 году опустилась до 11, вызвав в России дефолт [4, с. 514].

В современных условиях настораживает тот факт, что введение против ближайшего окружения президента России экономических санкций и секторальных санкций совпало с

резким падением цен на нефть. Руководители нефтедобывающих стран, в том числе и Россия, проявляют уверенность в том, что налицо последствия заговора ОПЕК и в первую очередь Саудовской Аравии с США. Сейчас, как и в середине 80 - ых годов прошлого века, американцы при помощи шейхов Ближнего Востока готовы за счет искусственного обрушения нефтяных цен разрушить экономику России.

Однако, наряду с конспирологическими версиями падения цен на нефть существуют еще и вполне объективные. Отдельные аналитики, такие как немецкий экономист Александр Юнг, считают, что за падением цен на нефть стоит не столько политика, сколько новые технологии. Прежде всего, следует обратить внимание на то, что США опередили Саудовскую Аравию и заняли первое место в мире по объему нефтедобычи. В 2014 году американцы стали выкачивать из собственных недр почти 9 млн. баррелей в день, что на 70 % больше чем в 2008 году.

Объяснение этого феномена заключается в том, что, по словам хорошо известного в России главы ВР Боба Дадли, нефтяная отрасль переживает «золотой век инноваций», благодаря которым американским нефтяникам, например, удалось поднять извлекаемость нефти с обычных 30 % до 62 % на месторождении Прудо - Бей на Аляске. В результате таких технологических достижений США из одного из самых значимых импортеров нефти превратился в его экспортера.

В связи с этим можно предположить, что изменившаяся конфигурация на мировом нефтяном рынке перестала устраивать нефтедобывающие страны, объединенные в известную организацию ОПЕК. Теряя такого надежного потребителя нефти как США, они были вынуждены сыграть на понижение цен на нефть, чтобы сделать добычу нефти американцами в своей стране экономически невыгодной.

Есть и еще одна причина снижения цен на нефть. Речь идет о том, что террористическая группировка «Исламское государство» постоянно расширяет зону своего влияния в регионе, богатом нефтью. Оно занимается реализацией нефти, добываемой на захваченных территориях, по низким ценам, что также влияет на их снижение на международном рынке нефтепродуктов.

И, наконец, снижение темпов экономического роста в Китае, имеющем вторую экономику мира, привело к уменьшению объемов потребления нефти с его стороны, что также не могло не повлиять на снижение цены на нефть.

Если придерживаться версии большинства аналитиков, то можно сказать, что падение цен на нефть явилось самой первой причиной девальвации российской национальной валюты. В таком случае возникает вопрос: почему от падения нефти так не пострадали другие страны, в том числе и те, которые являются нефтедобывающими. Саудовская Аравия, например, добывает чуть больше нефти, чем Россия (4,2 против 4,9 млрд. баррелей). США в настоящее время не сильно отстают от России, немало добывает нефти Китай, а, между тем, только российская валюта падает, когда нефть дешевеет.

Рубль – это сырьевая валюта, а вот доллар США и китайский юань таковыми не являются. Это зависит от доли доходов от нефти в экономике страны. Если эта доля слишком велика, если бюджет страны формируется главным образом из этих доходов, то падение цен на нефть вызывает дефицит бюджета и ослабляет национальную валюту. Доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете России – 48 % , в бюджете США – около двух процентов. Добытую нефть они используют на собственные нужды, как и Китай.

Совокупность всех этих обстоятельств в современных условиях, на наш взгляд, и явилось главным фактором обрушения нефтяных цен. Тем не менее, руководство нашего государства склоняется к тому, что данная акция спланирована враждебными нам государствами с целью нанесения России серьезного экономического ущерба.

Список использованной литературы:

1. Васильев И., Попов И. Бумеранг санкций // Forbes. - №09. – 2014. - с. 47
2. Зубков И. Бензопила // Российская газета. 2014. 6 ноября.
3. Иццохи О. Валютный кризис 2014–2015 гг. // Ведомости. 2015. 12 января.
4. Катасонов В. О проценте: ссудном, подсудном, безрассудном. «Денежная цивилизация» и современный кризис. – М.: Издательский дом Кислород, 2014. – с. 514.
5. Кравченко Е. России не выдержать двойного удара // Ведомости. 2014. 28 октября.
6. Угланов А. О роли Люцифера в падении рубля // Аргументы недели. - №43. – 2014. – с. 1.
7. Шаламов Г.А. О пагубном влиянии заявлений руководителей Банка России на состояние валютного рынка страны // Вестник Иркутского государственного технического университета. - №6. – 2014. – с. 242.

© В.Н. Бархатова, 2015

УДК 658.3.07

Н.А.Баталова

Магистрант 3 - го курса
Факультет Экономики и управления
БАГСУ г.Уфа РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предпосылкой к данному исследованию послужили существенные изменения социально - экономического значения системы управления персоналом в современных условиях рыночной экономики. Система управления персоналом во многом перестает быть только организационной и административной работой. Управление кадрами сегодня приобретает новое экономическое и социальное значение.

Чаще всего системой управления персоналом занимаются органы управления предприятием на всех уровнях – его внешнее руководство, руководители подразделений, кадровые службы. Как показывает опыт, если этого не происходит, то часто предприятие несет убытки и возрастают социальные издержки.

Наше исследование организационного развития в целом и кадровой системой в частности было осуществлено на отдельно взятом предприятии BIZON – строительные материалы. Направлением деятельности предприятия является оптовая продажа строительных материалов. В ассортиментный портфель компании входят следующие материалы: теплоизоляционные материалы (пенопласт, экструзионный пенополистирол,

базальтовые утеплители), гидроизоляционные материалы (битумные и ПВХ мембраны, битумные мастики), фасадные материалы (тонкослойные штукатурные системы, фасадные системы с вентилируемым зазором).

Проведенное исследование научных подходов позволяет остановиться на следующем определении организационного развития, – это процесс запланированных последовательных преобразований долгосрочного характера с целью повышения эффективности функционирования предприятия, в результате которого формируется стратегия изменений организационной структуры предприятия с учетом внешних условий и внутреннего потенциала предприятия. Первым шагом при разработке стратегии деятельности любой организации – коммерческой, общественной, муниципальной - всегда является анализ внешней среды.

Внешняя среда в стратегическом управлении рассматривается как совокупность двух относительно самостоятельных подсистем: макроокружения и непосредственного окружения.

Итак, компания BIZON за время своей работы сформировала постоянную клиентскую базу, основными клиентами являются крупные застройщики и подрядные организации Республики Башкортостан.

Наличие контрактов с ведущими производителями теплоизоляционных, гидроизоляционных и фасадных материалов, позволяет компании конкурировать на рынке строительных материалов.

Финансовое состояние компании можно считать удовлетворительным, т.к. наблюдается рост выручки и валовой прибыли по отношению к предыдущим годам, дебиторская задолженность клиентов составляет 30 % от среднемесячного оборота компании. Наличие такого актива, как собственный офис, увеличивает кредитную привлекательность компании.

Среднесписочная численность компании более пятидесяти человек, средний возраст сотрудников 34 года. Персонал компании регулярно проходит обучение и аттестацию. В компании проводятся корпоративные мероприятия, направленные на сплочение коллектива и воспитания лояльности к компании.

Для дальнейшего развития компании предстоит решить следующие основные задачи:

- 1 Увеличение оборотных средств;
- 2 Снижение текучести кадров.

Основной потенциал любого предприятия заключен в кадрах, а правильный подбор кадров - это залог успеха предприятия. Так, отбор кадров является одной из основных задач кадровой службы, он заключается в создании необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, из которого организация отбирает наиболее подходящих для нее работников. Эта работа должна проводиться буквально по всем специальностям - офисным, производственным, техническим, административным. Необходимый объем работы по набору в значительной мере определяется разницей между наличной рабочей силой и будущей потребностью в ней. При этом учитываются такие факторы, как выход на пенсию, текучесть, увольнения в связи с истечением срока договора найма, расширение сферы деятельности организации. Эффективная работа кадровой службы является первым шагом к успеху в управлении кадровым потенциалом на предприятии.

В управлении персоналом на ООО «Бизон - строительные материалы» основное внимание концентрируется не столько на совершенствовании отдельных подразделений, сколько на интеграции всех видов деятельности, создании условий, благоприятствующих эффективному выполнению целевой программы.

При этом планирование работы с персоналом на ООО «Бизон - строительные материалы» - это процесс определения потребностей организации в кадрах, т. е. определение того, когда, где, сколько, какой квалификации, какой стоимости, какие сотрудники потребуются в будущем. Стратегическое планирование в работе с персоналом приобретает смысл тогда, когда оно реализуется. Его реализация осуществляется посредством оперативного планирования лиц управляющих персоналом, это могут быть директора и их заместители - самостоятельная группа лиц, главной целью которой является повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала, разработка и реализация программы развития кадров организации. Эффективные кадровые службы это скорее центры по разработке и реализации стратегии организаций по труду. Это значит, они должны оказывать помощь в развитии бизнеса посредством найма высококвалифицированных работников, планирования карьеры, оценки производственной деятельности и совершенствования оплаты труда.

По результатам проведенного исследования на предприятии ООО «Бизон - строительные материалы» была разработана стратегия кадрового развития: определены перспективные ориентиры использования персонала, его обновление и совершенствование, развитие мотивации.

В соответствии со стратегией кадрового развития, в краткосрочном периоде были разработаны и реализованы следующие мероприятия:

- создание системы мотивации кадров;
- дифференциация персонала и формирование "внутренних рынков труда" в зависимости от изменения структуры и форм занятости;
- непрерывное повышение квалификации и переподготовка персонала; создание комплексных систем управления качеством работы; пересмотр принципов занятости, гибкие индивидуальные формы работы;
- анализ стиля руководства и повышение роли «корпоративной культуры» в системе управления.

Важной причиной несовершенной организационной структуры на исследуемом предприятии недостаточно развитой уровень корпоративной культуры: исполнители не всегда отождествляют свои цели с целями компании, а существующие методы управления персоналом компании не позволяют в полной мере организовать координацию деятельности отдельных людей и коллективов работников, а также заинтересовать их в достижении результатов, идущих на пользу предприятия.

Основными направлениями, способствующими совершенствованию структуры управления ООО «Бизон - строительные материалы» являются: повышение профессионализма в управлении; применение современных технологий управления. Показано, что организационная структура предприятия состоит из организационной структуры управления – субъекта управления и хозяйственной структуры - объекта управления, которая в свою очередь объединяю производственную и непроизводственную

структуры. При этом кадровая структура представляется элементом, который связывает объект и субъект в процессе их взаимодействия.

© Баталова Н.А., 2015

УДК 658.3.07

Н.А.Баталова
Магистрант 3 - го курса
Факультет Экономики и управления
БАГСУ г.Уфа РФ

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современный период предприятия функционируют в условиях постоянного изменения внутренних и внешних факторов развития, поэтому именно возможности адекватно и своевременно реагировать на эти изменения и поддерживать соответствие между внутренним экономическим потенциалом и внешней средой определяют уровень адаптации предприятий и результативность их деятельности. Организационное развитие является предпосылкой эффективного функционирования всех подсистем предприятия, а также основой достижения его стратегических целей.

Организационная структура исследуемого предприятия BIZON не менялась с момента ее основания (с 2005 г.).

Важнейшей составляющей организационной структуры управления BIZON – строительные материалы есть системы взаимодействий между подразделениями и отдельными исполнителями, поскольку эффективность реализации стратегических целей предприятия зависит не только от организации бизнес - процессов, не только от используемой модели организационной структуры предприятия, но и от эффективности взаимодействия между элементами организационной структуры.

Организация труда персонала предприятия, штатная структура квалификационные требования, размер заработной платы и других выплат, условия труда, продолжительность рабочего дня, а также другие вопросы кадровой политики назначаются Генеральным директором в Уфе в соответствии с Уставом и принципам деятельности компании, а также законодательством Российской Федерации.

Мы исследовали особенности организационной структуры предприятия BIZON и выявили ряд его сильных и слабых сторон.

Важной особенностью исследуемого предприятия есть то, что большое влияние на его организационное развитие оказывает его персонал и принятая в ней корпоративная культура. Именно недостаточно развитый уровень корпоративной культуры является одной из важных причин несовершенной организационной структуры на исследуемом предприятии. В целом, он заключается в том, что служащие не всегда отождествляют свои цели с целями компании, а существующие методы управления персоналом компании не позволяют в полной мере организовать координацию деятельности отдельных людей и

коллективов работников, а также заинтересовать их в достижении результатов, идущих на пользу предприятия.

Значение корпоративной культуры для развития любой организации определяется рядом обстоятельств.

Во - первых, она придает сотрудникам корпоративную идентичность, определяет внутригрупповое представление о компании, являясь важным источником стабильности и преемственности в организации. Это создает у сотрудников ощущение надежности самой организации и своего положения в ней, способствует формированию чувства социальной защищенности.

Во - вторых, знание основ корпоративной культуры своей компании помогает новым работникам правильно интерпретировать происходящие в организации события, определяя в них все наиболее важное и существенное [1].

Ценности организации являются ядром корпоративной культуры, на основе которого вырабатываются нормы и формы поведения в организации. Именно ценности, разделяемые и декларируемые основателями и наиболее авторитетными членами организации, зачастую становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников, формируется единство взглядов и действий, а следовательно, обеспечивается достижение целей организации.

На основе полученных данных нами был предложен ряд мероприятий направленный на оптимизацию корпоративной культуры компании.

Во - первых, были предложен примерный перечень основных ценностей компании:

1 Цель – усиление финансовой стабильности компании.

2 Результат - главным для всех работников является не процесс, а результат - реальное выполнение финансового плана.

3 Точность - в компании точность во всем имеет особую важность, потому что любая незначительная погрешность может привести к существенным отклонениям.

4 Доверие - каждый работник должен иметь возможность положиться на профессионализм другого.

5 Командная работа - все работники должны чувствовать себя единой командой.

Во - вторых, были предложены приемы по формированию корпоративной культуры:

1 Поддерживать у сотрудников уверенность в будущем. Показать, что даже в сложной ситуации в людях, работающих в компании, всегда будут заинтересованы.

2 Проводить мотивационные мероприятия.

3 Создавать комфортную атмосферу работы в офисе.

4 Обеспечивать систему обучения персонала и повышения его квалификации.

5 Поощрять сотрудников, достигших наилучших результатов в работе.

6 Осуществлять публичные награждения.

7 Позаботиться о введении корпоративной формы одежды, фирменных значков и т. д.

8 Опрашивать / анкетировать сотрудников с целью своевременного выявления возможных проблем в коллективе .

9 Создавать спортивные команды, субсидировать питание в столовой, организовывать совместный отдых в выходные.

В заключение стоит сказать, что описанные меры создания и укрепления корпоративной культуры организации не являются застывшими, монолитными, их постоянно следует

обновлять, расширять, и это обязательно отразится на организационном развитии компании в целом.

Список используемой литературы:

1 В.Н.Шеляпин, Г.А.Федотова Формирование корпоративной культуры организации: теоретический аспект // вестник новгородского государственного университета - 2012. №70 - с.62 - 65

© Баталова Н.А., 2015

УДК33

А.С. Бембеева

магистрант 1 курса института мировой экономики и финансов
Волгоградский государственный университет
Г. Волгоград, Российская Федерация

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В АГРОХОЛДИНГАХ

Нестабильность и неопределенность экономической среды, внешнеэкономические санкции и трансформация рыночных условий функционирования предприятий агропромышленного комплекса России требует поиска новых подходов к формированию эффективной системы финансового управления, которая позволит укрепить финансовую независимость и повысить конкурентоспособность агрохолдингов.

Сегодня система управления агрохолдингов включает бюджетирование как одну из наиболее эффективных технологий управления финансово - хозяйственной деятельностью.

Бюджетирование позволяет повысить качество управления финансами и предприятием в целом, так как обладает рядом преимуществ, среди которых: интеграция стратегического и оперативного планирования, гибкость управления предприятием, проведение сценарного анализа, выбор оптимального варианта развития, оценка финансовой состоятельности предприятия.

Внедрение бюджетирования в агрохолдинге позволяет решить следующие управленческие задачи:

- экономически обоснованное краткосрочное и долгосрочное планирование, обеспечивающее достижение стратегических целей холдинга;
- координирование разных бизнесов, структурных подразделений и предприятий группы;
- оперативное отслеживание отклонений фактических результатов деятельности подразделений и предприятий от поставленных целей;
- эффективный контроль за расходованием финансовых и материальных ресурсов;
- оценка реализации плана отдельными центрами финансовой ответственности [1, с.107].

Особое внимание необходимо уделять первоначальному этапу бюджетирования, на котором необходимо разработать алгоритм бюджетного планирования и анализа, основывающийся на взаимосвязи бюджетов различных уровней и назначений. Для оперативного создания процесса необходимо утвердить единый стандарт бюджетной системы для агрохолдинга и описать в нем концепцию бюджетного планирования и основные регламенты.

Главная идея системы бюджетирования заключается в том, что основные параметры финансово - экономической деятельности холдинговой структуры определяются на уровне отдельных подразделений и предприятий по информации о видах доходов и расходов. Для этого образуются соответствующие центры ответственности: доходов, расходов, прибыли и инвестиций. Центр ответственности является набором статей бюджета холдинга, за планирование и реализацию которых несет ответственность один из ведущих менеджеров или руководитель структурного подразделения.

Алгоритм построения системы бюджетирования в агрохолдингах предлагаются следующие этапы:

- 1) определение целей и задач бюджетирования;
- 2) образование финансовой структуры;
- 3) построение схемы взаимодействия бюджетов разных уровней;
- 4) консолидация бюджетов;
- 5) распределение бюджетов по ЦО;
- 6) определение ключевых показателей эффективности (КПИ);
- 7) анализ результатов бюджетирования [3, с. 26].

Определению целей и задач предшествует формирование миссии агрохолдинговой структуры, которая может быть определена как «развитие высокоэффективной деятельности, позволяющей производить высококачественную продукцию и оказывать качественные услуги, востребованные на рынке».

Соответственно, основные стратегические задачи можно будет сформулировать следующим образом:

- создание и развитие бизнеса, который будет выгодным не только инвесторам и акционерам, но и потребителям продукции;
- содействие укреплению позиций на рынке;
- образование профессионального и замотивированного на результат кадрового потенциала.

На основе этого необходимо определить цели и задачи внедрения системы бюджетирования в агрохолдингах, к которым можно отнести следующее:

- планирование деятельности группы взаимосвязанных предприятий;
- контроль стратегических и тактических планов группы предприятий;
- координация и контроль деятельности различных подразделений холдинга;
- контроль затрат и управление ими, в том числе через установление лимитов использования ресурсов;
- анализ запланированных и полученных результатов;
- выявление потребности в денежных ресурсах и оптимизация денежных потоков;
- выявление рисков и их минимизация [2, с. 41].

Для повышения эффективности управления финансовыми ресурсами в агрохолдинге необходимо:

- регламентировать бизнес - процессы, связанные с движением денежных средств;
- использовать финансовые инструменты временного сближения притоков и оттоков средств;
- выявить резервы снижения расходов;
- разработать методику оценки эффективности системы бюджетирования и систему ключевых показателей эффективности;
- развивать систему мотивации на основе бюджетирования, интегрируя личные цели сотрудников с целями холдинга;
- автоматизировать системы управления бизнес - процессами
- минимизировать риски путем диверсификации бизнеса и страхования посевов и урожая [2, 197].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что внедрение и совершенствование системы бюджетирования в агрохолдинговых структурах в современных условиях имеет огромное значение для повышения эффективности деятельности и выполняет организующую роль для предприятий группы, тем самым определяя рамки, в пределах которых необходимо работать.

Список использованной литературы:

1. Гамаюнов, В.В.; Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.В. Гамаюнов, В.Е. Хруцкий - М: Финансы и статистика, 2008. - 107 с.
2. Кузьмина, Э.В. Бюджетирование как основа оптимизации управления финансовыми ресурсами в агрохолдингах // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология. 2013. №2 (23). С. 196 - 203.
3. Чупахина Н.И.; Федорова Т.В. Бюджетирование в системе управленческого учета // Вестник Курской Государственной Сельскохозяйственной Академии. 2014. №7. С. 41.

© А.С. Бембеева, 2015

УДК 336

Е.А. Борисенко,

студентка 4 курса кафедры финансов и кредита,
Северо - кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, Россия
E - mail: bor2601@

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Развитие инвестиционной политики, как в Российской Федерации, так и в Ставропольском крае во многом зависит от инвестиционной активности государства. На сегодняшний день в сложившейся ситуации необходимо создание условий для

формирования и развития инвестиционного рынка в крае. Рынок - это, как известно, взаимодействие спроса и предложения. Выходит, что для успешного его функционирования, необходимо создать благоприятные условия как для предъявителей спроса инвестиционных ресурсов (предприятий, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов), так и для «продавцов» (инвесторов), согласных предоставить данные ресурсы.

Инвестиционная привлекательность - это немаловажный фактор для экономического развития как региона, в связи с этим, критически важным выступает формирование инвестиционной привлекательности экономики для частных инвесторов. Для выявления сильных и слабых сторон инвестиционной привлекательности Ставропольского края проведем стратегический SWOT - анализ (таблица 1)

Таблица 1 – Стратегический SWOT - анализ социально - экономического развития Ставропольского края.

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1.Выгодное географическое положение Ставропольского края на пересечении межрегиональных, национальных и развивающихся международных транспортных коридоров	1.Диспропорция между сложившимися объемами производства продукции(товаров, работ, услуг)и плотностью населения(в 5 раз превышающую среднюю плотность по РФ)
2.Уникальное туристическое значение, обусловленное наличием на территории Кавказских Минеральных вод, лечебных грязей и др.	2.Основное число отраслей экономики демонстрируют относительно низкий уровень производительности труда, что влияет на получение невысоких заработных плат, а также на неэффективную структуру занятости населения.
3.Хорошие условия для развития сельскохозяйственного производства, обусловленные высоким плодородием почв, накопленным опытом организации сельхозпроизводства	3. Достаточно высокая доля теневой экономики, которая наносит ущерб государственным финансам и пенсионной системе, что в свою очередь, приводит к минимизации налоговых платежей в бюджет Ставропольского края
4.Высокий трудовой потенциал, характеризующийся наличием большого количества экономически активного населения(4 место среди регионов ЮФО и СКФО,19 место в РФ)	4.Низкая активность стратегических инвесторов, неразвитость фондового рынка, низкий уровень международной кооперации
5.Развитая финансовая инфраструктура(институциональная насыщенность банковскими услугами составляет18,0ед.на100тыс. человек,против 16,6 ед. - по РФ.	5.Отсутствие единой транспортно - логистической системы, которая отрицательно сказывается на скорости, объемах и эффективности перевозок.

Наглядно видно, для развития инвестиционного рынка в крае требуется разработка продуманной, всесторонне обоснованной и взвешенной общенациональной программы инвестирования в реальный сектор экономики.[3].

На сегодняшний день уже существует специальная Госпрограмма, целями которой являются формирование условий для развития инвестиционной привлекательности Северо - Кавказского федерального округа, повышение качества жизни и благосостояния граждан. Проанализируем основные показатели данной программы по Ставропольскому краю (таблица 2)

Таблица 2 – Основные показатели Подпрограммы «Развитие инвестиционной привлекательности СКФО» по Ставропольскому краю.[4].

Наименование	Единица измерения	2011	2012	2015	2020	2025
Объем валового регионального продукта	Млн.руб	362339,11	415074,82	615685,99	1179764,02	2221677,10
Валовый региональный продукт в ценах предыдущего года	%	114,34	114,55	114,51	113,52	113,41
Объем налоговых поступлений в бюджетную систему РФ	Млн.руб	20,57	135,55	1206,14	2814,17	3339,65
Объем инвестиций в основной капитал	Млн.руб	106664,10	126365,00	209815,50	438641,70	742246,40
Объем инвестиций на душу населения	Тыс.руб	38,28	94,30	79,94	155,36	262,78
Объем иностранных инвестиций	Тыс.долл. США	553832,00	600000,00	693333,33	880000,00	1120000,00

В Ставропольском крае к 2025 году планируется увеличение объема валового регионального продукта (ВРП) на 1605991,11 млн.руб по сравнению с 2015 годом, который

уже увеличился на сегодняшний день по сравнению с 2011 годом на 253346,88 млн.руб. В 2015 году произошло значительное увеличение объема налоговых поступлений в бюджетную систему РФ по сравнению с 2011 годом, сумма которых достигла 1206,14 млн.руб (+1185,57 млн.руб), к 2025 году объем налоговых поступлений планируется увеличить на 2133,51 млн.руб. Объем инвестиций в основной капитал планируется увеличить более чем в 7 раз, с 106664,10млн.руб в 2011 году до 742246,40млн.руб в 2025 году. В целом,инвестиции в основной капитал демонстрируют устойчивую положительную динамику. Ставропольский край по итогам 2014 года занял 27 место в стране по объёму привлечённых инвестиций в основной капитал. Среди субъектов СКФО регион закрепил за собой вторую позицию. Также наблюдается и планируется рост объема инвестиций на душу населения и объема иностранных инвестиций. Ставропольский край имеет хорошую базу для развития инвестиционного рынка, но для этого необходимо улучшить следующие основные направления :

1.Совершенствовать режим льготного налогообложения для инвесторов и предприятий, которые занимаются реализацией инвестиционных проектов. Данное направление будет предполагать создание благоприятного инвестиционного климата, предусматривающего снижение налогового бремени и изменение структуры налогов. Опыт ряда зарубежных стран показывает, что для экономического роста нужно, чтобы суммарная величина местных и федеральных налогов не превышала 25 % . На сегодняшний день налоговые ставки в России больше в 2 - 3 раза, что является причиной ухода предприятий в теневую экономику.

2.Еще одной причиной низкого объема инвестиций в крае является то, что достаточно часто инвесторы из - за отсутствия достоверной информации об эффективных инвестиционных проектах, не знают куда вложить деньги. В связи с этим необходимо создать условия, чтобы инвестор без потери времени и с наименьшими затратами ознакомился с перечнем инвестиционных проектов и выбрал наиболее его интересующий. При этом, современная технология управления инвестиционными проектами должна базироваться на унифицированном информационном, техническом и программно - математическом обеспечении всех участников инвестиционного рынка с тем, чтобы организовать обмен информацией.[2].

3.Создание организационных и пропагандистских основ для привлечения капитала на территорию края. Данное направление подразумевает под собой своего рода рекламу привлекательности Ставропольского края для реализации инвестиций и претворения в жизнь следующих мероприятий:

во - первых, принятие ряда мер по созданию для инвесторов благоприятного имиджа Ставропольского края

во - вторых, организация проведения оценки кредитного рейтинга Ставропольского края с целью позиционирования на международном финансовом рынке прямых займов и портфельных инвестиций.

4.Привлечение иностранного капитала. Увеличение объемов иностранных инвестиций и привлечение их в приоритетные отрасли производства, виды деятельности определяют разработку и развитие системы стимулирования. Особенно это становится необходимым для экономики, находящейся в состоянии инвестиционного кризиса. Очевидно, присутствие иностранных инвесторов в Северо - Кавказском федеральном округе продолжает оставаться на предельно низком уровне. В 2014 году объем иностранных инвестиций в экономике Ставропольского края составил 63,3 млн. долларов США, что ниже данного показателя 2013 года на 401 млн. долларов США. В общем объеме иностранных инвестиций в экономике Ставропольского края 66,2 % приходится на прямые

иностранные инвестиции, около 0,1 % на портфельные инвестиции, прочие инвестиции составляют 33,7 % [1].

Для повышения конкурентоспособности краевых производителей и переходу к инновационному типу развития краевой экономики включено несколько основных направлений инвестиционной деятельности в 2015 году, среди них, модернизация и технологическое перевооружение обрабатывающих предприятий с внедрением энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий, в том числе использование современных высокопроизводительных технологий при создании новых производств. Учитывая значительный промышленный и научный потенциал Ставропольского края, в том числе в области ведущей высокотехнологичной отрасли фармацевтики в перечне закреплено такое приоритетное направление инвестиционной деятельности, как производство фармацевтической, наукоемкой и высокотехнологичной продукции, в том числе с использованием инновационных технологий [4].

Таким образом, Ставропольский край имеет все предпосылки для развития инвестиционного рынка. Совершенствование государственного регулирования привлечения инвестиций и его последующее развитие, посредством создания для инвесторов стабильных условий хозяйствования, что будет способствовать структурной перестройке и повышению эффективности производства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Коноплева, Ю.А. Структура регионального рынка ценных бумаг Южного федерального округа / Ю.А.Коноплева // В мире научных открытий.2011.Т.15.№3.1.С.357 - 368

2.Коноплева,Ю.А. Формирование эффективных финансовых институтов и инструментов управления региональным воспроизводством(на материалах Южного и Северо - Кавказского федеральных округов) / Ю.А.Коноплева - диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кисловодский институт экономики и права.Ставрополь,2012 г.

3.Инвестиционный портал СКФО - [Электронный ресурс] - Режим доступа. –URL:<http://investkavkaz.ru/stav>.

4.Стратегия социально - экономического развития Ставропольского края до 2020 года и на период до 2025 года - [Электронный ресурс] - Режим доступа. –URL:<http://www.gosbook.ru>

5.Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru>

© Е. А. Борисенко, 2015

УДК 338.462

В.Х.ВАЛИЕВ, Доцент, ФГБОУ ВПО Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г.Уфа, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КАФЕ «АВТОДВОР»

Сфера услуг - одна из самых быстроразвивающихся отраслей экономики. В связи с этим, вопрос качества предоставления услуг является исключительно важным. В современных

условиях наиболее эффективным способом борьбы в конкурентных условиях является метод повышения качества продукции. Конкурентоспособность является характеристикой продукции, обуславливающей возможность ее сбыта. Для эффективной организации управления качеством продукции и предоставляемых услуг необходимо, чтобы был не только ясно выделен объект управления, но и чтобы четко были определены категории управления, то есть явления, позволяющие лучше осознать и организовать весь процесс.

Существуют различные подходы к толкованию понятия "качество услуги". Наиболее употребляемым является определение, данное в Международном стандарте ИСО 8402 - 94 "Управление качеством и обеспечение качества".

В международном стандарте ИСО 8402 - 94 также принят термин "качество обслуживания", которое рассматривается как совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя. Требования к качеству устанавливаются и фиксируются в нормативных и нормативно - технических документах: государственных, отраслевых, фирменных стандартах, технических условиях на продукцию, в технических заданиях на проектирование или модернизацию изделий, в чертежах, технологических картах и технологических регламентах, в картах контроля качества. Можно констатировать, что качество продукции находится в постоянном движении. Следовательно, качество определяет собой хронически неустойчивый объект.

Обеспечение качественного обслуживания и высокого уровня сервиса является основной стратегической задачей любого предприятия. В общем виде высокий уровень и качество обслуживания на предприятии может быть

определена как его сравнительное преимущество перед другими фирмами данной отрасли внутри страны и за ее пределами. В настоящее время, чтобы выжить в конкурентной борьбе, предприятия и организации осваивают новые виды услуг, новые формы бизнеса, выдвигают на первое место не только своих сотрудников, но и борются за каждого клиента. Изучается рынок, осуществляется сбор необходимой информации, которая анализируется, после чего разрабатываются стратегии освоения рынка.

Производители, выпускающие некачественные товары и услуги, не имеют будущего. Проблема качества обслуживания постоянно волнует организации общественного питания по вполне понятным причинам. Растет материальное благополучие людей среднего класса, повышается их культурный уровень, выделился слой довольно обеспеченных людей, и в этой обстановке вполне естественно желание потребителей в качественном обслуживании. Качество обслуживания является инструментом в конкурентной борьбе. Поэтому в условиях рыночной конкуренции большое внимание уделяется качеству обслуживания клиентов, так как от него зависит результативная деятельность предприятия общественного питания, основным показателем которой является размер прибыли. При оценке сервиса обслуживания потребители сравнивают свое восприятие предоставленных им услуг с тем, что они ожидали увидеть. Если желания и действительность совпадают, они испытывают удовлетворение. Если сервис оказывается хуже или требования потребителей возрастают, а уровень сервиса остается неизменным, то общий уровень удовлетворенности покупателей снижается и покупатели испытывают разочарование. Определяющее влияние на восприятие потребителями уровня обслуживания оказывает фактическое качество услуг со стороны сотрудников предприятия. Отсюда можно сделать вывод, что ключевым

моментом определения качества услуг являются мнение потребителя, его удовлетворение и восприятие полученной услуги.

В качестве общих отличительных характеристик услуг, можно указать следующие: необходимость прямого контакта (участие потребителя), неосвязаемость, несохраняемость и, что особенно показательно, непостоянство качества [3, с. 109].

Одним из наиболее распространенных подходов к определению понятия «качество услуги» является трактовка данной категории как совокупности свойств и характеристик, которые придают гостиничной услуге способность удовлетворять установленные или предполагаемые ожидания и потребности клиента в проживании, питании и прочем обслуживании.

Эффект предоставления услуги определяется тем, с чем клиент остается после взаимодействия с субъектом оказания услуг и формирует «техническое качество» услуги. Примером «технического качества» могут выступать и блюдо в кафе, и приятное освещение, и эргономичный комфортный интерьер и т.п. В процессе предоставления услуги речь может идти только о «функциональном качестве», характеризующем прохождение потребителем множества этапов во взаимодействии со служащими в ресторане.

На рис. 1. приводится общая классификация факторов, определяющих качество услуг по обслуживанию населения.

Приведенные на рис. 1. элементы внешнего окружения предприятий являются равно - определяющими наряду с совокупностью параметров внутренней среды, условиями общего представления о качестве услуг отечественного хозяйства по оказанию услуг в целом, и могут быть охарактеризованы как объективные условия качества.



Рисунок 1. Факторы, определяющие качество оказания услуг населению

Проведем анализ качества услуг на примере предприятия общественного питания кафе «Автодвор», расположенного в Илишевском районе на федеральной трассе М7.

Для анализа качества продукции применим ряд статистических методов управления качеством. В качестве проблемной ситуации, требующей решения, рассмотрим убытки кафе «Автодвор» из - за низкого качества предлагаемой продукции за период девяти месяцев текущего года. Задача, которую поставим в области управления качеством, будет сформулирована как необходимость снижения финансовых потерь предприятия за счет выявления и устранения причин, приводящих к дефектам приготовляемой продукции. В качестве показателя, характеризующего существующую проблему, выбираются денежные потери, возникающие из - за дефектов в кафе продукции. Сумму денежных потерь считаем равной стоимости возвращенной продукции. Все изделия классифицируются в соответствии с имеющимися в них дефектами. При помощи листа сбора данных проводится сбор и анализ данных о возвращенной продукции. На основе листа сбора данных составляется классификационная таблица (таб.1), в которой все изделия учитываются по группам в зависимости от классификационного признака (дефекта) с указанием количества и общей стоимости изделий каждой группы (класса). Группы располагаются по мере убывания стоимости, т.е. наиболее значимый вид дефекта располагается сверху, а наименее значимый – внизу.

Как мы видим наибольшее количество блюд с дефектом наблюдаются в трех группах, для наглядности построим диаграмму (гистограмма) (рис.2) в прямоугольной системе координат. По горизонтальной оси откладывается десять интервалов в соответствии с количеством видов дефектов. По вертикальной оси откладывается сумма убытков, обусловленных каждым видом дефекта. При этом столбики располагаются в нисходящем порядке в зависимости от суммы убытков.

Таблица 1. - Классификационная таблица дефектов в изготовлении блюд за 2015 год

Группы (классы) продукции	Вид дефекта	Число блюд, шт.	Сумма потерь, тыс. руб	Доля потерь, %
1	Блюда, приготовленные с отклонением от рецепта	53	15,9	44
2	Блюда с отклонением по органолептике	40	12,0	33
3	Блюда с отклонениями по свежести компонентов	12	3,6	10
4	Блюда с нарушенными цветовыми качествами	6	1,8	5
5	Блюда с нарушенными температурными качествами	3	0,9	2,5
6	Блюда, приготовленные в несоответствующей посуде	2	0,6	1,5
7	Блюда с отсутствием специй	1	0,3	1
8	Блюда, поданные в посуде с трещинами	1	0,3	1
9	Блюда с нарушенным дизайном	1	0,3	1
10	Прочие дефекты	1	0,3	1
	Всего	120	36,0	100 %

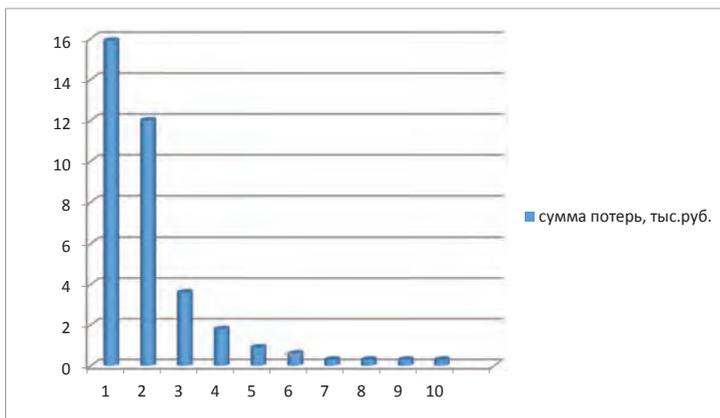


Рисунок 2. Гистограмма дефектов продукции.

Как следует из гистограммы, 77 % потерь происходит по причине связанными с людьми – исполнителями работ. Следовательно, эту причину необходимо тщательно исследовать.

Для того, чтобы получить наглядную картину того, как именно потребители воспринимают качество услуг кафе «Автодвор», было проведено исследование конкурентоспособности кафе и анализ потребительских предпочтений, целью которого было определить, какие из составляющих имиджа и сервиса кафе посетители считают самыми важными, на что они обращают внимание при выборе предприятия общественного питания, что их устраивает и что не устраивает в кафе «Автодвор», из чего в совокупности складывается понятие качество услуги в кафе по мнению посетителей.

Оценка конкурентной позиции кафе «Автодвор» на рынке проводилась с помощью метода экспертных оценок.

Для получения оценок о качестве услуг были опрошены потребители кафе «Автодвор», которым предлагалось сравнить качество услуг кафе с другими предприятиями общественного питания, расположенного в том же районе, что и кафе «Автодвор», и которые опрашиваемые посетители также посещали. По итогам был сформирован список кафе и столовых, которые наиболее часто были отмечены опрошенными посетителями.

Оценка факторов конкурентоспособности кафе «Автодвор» приведена в Таблице 2.

Таблица 2. - Факторы конкурентоспособности ООО «Автодвор»

Показатель	Удельный вес показателя	Кафе «Ваяж»		Кафе «Автодвор»		Кафе «Пельмешка»		Кафе «Дальневосточное»		Кафе «Палуба»	
		Балл	С учетом уд. веса	Балл	С учетом уд. веса	Балл	С учетом уд. веса	Балл	С учетом уд. веса	Балл	С учетом уд. веса
Цена	0,2	5	1	4	0,8	4	0,8	3	0,6	4	0,8

Качество	0,2	4	0,8	3	0,6	3	0,6	3	0,6	5	1
Ассортимент услуг и товаров в ресторане	0,2	5	1	4	0,8	3	0,6	4	0,8	4	1
Режим работы	0,05	3	0,15	5	0,25	3	0,05	4	0,2	4	0,2
Предоставление скидок	0,1	4	0,4	5	0,5	3	0,3	4	0,4	4	0,4
Месторасположение	0,1	5	0,5	5	0,5	3	0,3	4	0,4	5	0,5
Уют	0,15	5	0,75	3	0,45	3	0,45	4	0,6	5	0,75
Итого	1,0	31	4,6	29	3,9	22	3,1	26	3,6	31	4,65

Таким образом, кафе «Автодвор» занимает конкурентную позицию на рынке услуг общественного питания - среди оцененных кафе «Автодвор» находится на третьем месте. Сильными сторонами кафе, по мнению потребителей, является режим работы, месторасположение и скидки для посетителей.

Для дальнейшей и более подробной оценки качества услуг и уровня обслуживания в кафе «Автодвор» был проведен опрос посетителей.

Вопросы в данной анкете были направлены на оценку конкретных направлений сервиса в кафе - квалификации официантов, интерьера и экстерьера, оформления и вкуса блюд и т.д. Данная оценка позволила определить те направления работы кафе «Автодвор», в которых присутствуют недостатки, и которые требуют совершенствования.

Можно сказать, что большинство опрошенных посетителей сформировали положительное отношение к кафе «Автодвор», и будут его снова посещать - так ответили 70%. Остальные 30% решили, что больше не пойдут в данное кафе.

Для развития бизнеса и привлечения большего числа клиентов необходимо узнавать мнения посетителей о том, что могло оттолкнуть их от кафе и устранять недостатки в своей работе.

В результате опроса посетителей кафе «Автодвор» мы получили данные о недостатках в работе предприятия:

- недостаточно высокий уровень сервиса;
- отсутствие в меню новых популярных видов продукции и услуг;
- отсутствие широкой маркетинговой деятельности;

В таблице 3 мы описали недостатки в работе кафе, предлагаемые нами мероприятия по их устранению и ожидаемый эффект от них.

Таблица 3. - Планируемые мероприятия и их эффект.

Недостатки по работе предприятия:	Предлагаемые меры по устранению:	Эффект:
Недостаточно высокий уровень сервиса	Повышение квалификации персонала	Ожидаемый эффект от обучения персонала - повышение уровня обслуживания в кафе
Отсутствие в меню новых популярных видов продукции и услуг	Расширение меню (введение нового вида блюд один раз в два месяца)	Совокупная выручка в год - 1474,2 тыс. руб

Эффект от предлагаемых нами мероприятий будет способствовать дальнейшему развитию кафе «Автодвор» как в финансово - экономическом так и в плане известности. На основании произведенных расчетов можно сделать вывод об экономической эффективности предлагаемого проекта мероприятий и о том, что проект достигает своей основной цели - повышение качества услуг.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» № 29 - ФЗ от 02.01.2000г. (с изменениями и дополнениями).
2. Постановление Правительства РФ от 15 августа 1997 г. N 1036 "Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания" (с изменениями и дополнениями)
3. СанПиН 42 - 133 - 5777 - 91 «Санитарные правила для предприятий общественного питания, включая кондитерские цеха, предприятия, вырабатывающие мягкое мороженое».
4. Алексунин В.А., Бунич Г.А., Гапошина Л.Г. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник. 6 - е изд. – М.: Дашков и К, 2009. – 328 с.
5. Антипов К.В. Основы рекламы. – М.: Дашков и К, 2009. – 832 с.
6. Баумгартен Л.В. Управление качеством в туризме. – М.: Издательский центр академия 2010. – 297 с.
7. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей. – 10 - е изд. СПб.: Питер, 2007. – 944 с.
8. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 384 с.
9. Зубарь Н.Н., Григорак М.Ю. Логистика в ресторанном хозяйстве. Учеб. пособие. для студ. высш. учеб. заведений. – Красноярск.: Центр учебной литературы, 2010. – 336 с.
10. Катсигрис К., Томас К. Учебник ресторатора: проектирование, оборудование, дизайн. – М.: Издательство «Ресторанные ведомости», 2008. – 576 с.

© В.Х. Валиев, 2015

УДК 338.001.36

Ю. И.Воронова

студентка 4 курса института «Коммерции, маркетинга и сервиса»
направления «Менеджмент», профиль «Логистика»

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», **Научный
руководитель: Н.П.Карпова**

д.э.н., доцент, профессор кафедры маркетинга и логистики
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
г. Самара, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ

Одним из основных признаков современного развития мирового хозяйства является развергивание процессов глобализации и активное развитие интернационального сотрудничества, приводящих к значительному росту объемов движения товаров и, соответственно, грузовых потоков, причем как внутренних, так и международных. В связи с этим, в последнее время актуализируются вопросы оптимизации процесса планирования

и организации доставки товаров и ресурсов до конечного потребителя, то есть растет потребность в эффективной транспортной логистике.

Появление глобальных логистических сетей доставки обусловило повышение требований к скорости, надежности и стоимости перевозки товаров. Способность адаптироваться к современному процессу стала ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность предприятия и государства в целом.

Проблемы эффективности логистики нашли свое отражение в исследованиях Аникина Б. А., Миротина Л. Б., Неруш Ю. М., Прокофьевой Т. А. и других. В своих работах они исследуют общетеоретические проблемы логистики и, в частности, решают задачи по оптимизации работы транспорта в логистических системах.

Дальнейшей разработки требуют вопросы развития логистики и возможность измерения уровня ее эффективности в каждой отдельной стране в современных условиях глобализации. Цель статьи: исследование метода оценки эффективности логистики страны, предложенного Всемирным Банком, и сравнение полученных результатов разных стран.

С появлением глобальных логистических сетей во всех странах мира чрезвычайно важное значение приобрели вопросы определения эффективности деятельности в сфере логистики. Решение данного вопроса предложил Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР) в своем исследовании логистической деятельности в рамках глобальной экономики. В процессе исследования МБРР был разработан специальный индекс для измерения эффективности результатов деятельности логистики - Logistics Performance Index (LPI) - Индекс Эффективности Логистики, где также были определены и показатели, адаптированные для различных стран. Разработка индекса LPI была выполнена на основе широкого опроса глобальных транспортных компаний и срочных транспортных агентств, которые являются наиболее активными в международной торговле.

Логистический индекс LPI и его основные индикаторы представляют собой уникальный набор данных для измерения способности страны в рамках определенных измерений логистики. Этот показатель предлагает механизм по организации и принятию управленческих решений в процессах реформирования и инвестирования сферы производства, коммерции и транспорта.

Учитывая вышеизложенное, целесообразно оценить влияние логистической деятельности страны на ее конкурентоспособность и прикинуть уровень потерь вследствие недостаточного уровня развития системы логистики. На уровень логистических издержек и качество логистических услуг значительно влияют не только инфраструктура и эффективная деятельность общественных логистических компаний, но также конкурентоспособность частного сектора экономики. Кроме того, в странах с развивающейся экономикой неблагоприятные географические условия комбинируются со слабым сектором современного сервиса из-за бедности организаций или чрезмерное регулирование. Так что такая инициатива Всемирного Банка предоставляет возможность оценить и определить эффективность логистической системы и, в определенной степени, способствует уменьшению бедности, росту качества жизни и экономического развития.

Индекс LPI включает показатели для анализа и сравнения логистической деятельности в 160 странах мира, на основе которых формируется рейтинг страны по балльной шкале от 1 до 5, учитывая более 5000 индивидуальных оценок. Наполнение информации для LPI происходит на основе опроса более 6000 представителей логистического бизнеса, а также

оценки инфраструктуры 8 стран, с которыми компании представителей чаще всего осуществляют свою логистическую деятельность и оказывают услуги по перевозке.

Важной составляющей формирования LPI является определение комплексного показателя Международного LPI, что является индикатором эффективности логистического сектора по отдельным компонентам, к которым относят:

- процедуру таможенного оформления;
- качество торговой и транспортной инфраструктуры;
- простоту организации доступных по цене международных перевозок;
- компетентность и качество логистических услуг;
- возможность отслеживания и контроля прохождения грузов;
- своевременность поставки грузов.

Для объединения значений по каждому компоненту в единый показатель его рассчитывают как простую среднюю этих индикаторов с учетом возможной погрешности. Таким образом, средние взвешенные значения этих компонентов умножают на вес, предоставленный в каждом начальном индикаторе при формировании международного LPI (он почти пропорционален для всех), а затем суммируют.

На сегодняшний день предложенный индекс используется не только как рейтинговое сравнение между странами. Например, в Индонезии индекс официально используется для оценки результатов деятельности министерства торговли; Организация Азиатско - Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) использует индекс LPI для измерения влияния, оказываемого инициативой по развитию взаимосвязей в цепи поставок; Европейская комиссия использовала индекс при формировании европейской системы оценки эффективности транспорта, а также для проведения в 2013 году оценки Таможенного союза ЕС.

В исследовании под названием «Налаживание связей для повышения конкурентоспособности: торговая логистика в глобальной экономике» МБРР (2014) подведены итоги рейтинговой оценки стран по LPI в 2014 году. Проанализировав динамику показателей начиная с 2007 года, следует отметить тенденцию к сокращению разрыва между странами с самыми высокими и с самыми низкими индексами LPI, что говорит об эффективности использования данного инструмента при разработке управленческих решений по логистике.

Удивительное наблюдение, что страны с уровнем доходов ниже среднего, как правило, достигают повышения показателей за счет улучшения инфраструктуры и основных процедур таможенного контроля. В странах со средним уровнем доходов, напротив, эти два показателя довольно эффективны, а вот добиваются повышения результатов в связи с улучшением качества логистических услуг, и иногда за счет аутсорсинга некоторых функций, таких как, к примеру, транспортировка и складирование грузов. А вот в странах с уровнем доходов выше среднего все больше признается важность и растет спрос на «зеленую» логистику, то есть экологически чистые логистические услуги.

В 2014 году к лидерам по показателю LPI традиционно попадают европейские страны с развитой экономикой. Страной с наиболее развитой логистикой стала Германия, значение ее индекса составило 4,12 балла из 5 максимальных. Второе и третье место заняли географические соседи лидера рейтинга - Нидерланды (4,05 балла) и Бельгия (4,04 балла). Замыкают список Афганистан (2,07 балла), Демократическая Республика Конго (1,88

балла) и Сомали (1,77 балла). Именно они с нестабильной политической ситуацией признаны наименее благоприятными странами для развития транспортно - экспедиционных компаний. При этом значительно ухудшил свои позиции и вошел в первую пятерку Сингапур (4,00 балла), который является единственной не европейской страной, дважды признанной наиболее логистически развитой страной мира.

Оценивая динамику показателей в России, стоит отметить положительную тенденцию по сравнению с 2012 годом. В 2014 году Россия сократила отставание в рейтинге на 5 позиций, заняв 90 место в ряду таких стран как Уругвай, Армения и Шри - Ланка. Эффективность осуществления логистической деятельности постепенно увеличивается, о чем свидетельствует положительная динамика национального индекса эффективности логистики, который поднялся на 0,11 балла и достиг отметки в 2,69. По результатам МБРР наилучшее значение среди индикаторов Международного LPI России имеет показатель своевременности поставки грузов (3,14 балла из 5), а наихудшее – таможенное оформление (2,20 балла). Также были оценены развитие торговой и транспортной инфраструктуры (2,59), организация международных перевозок по конкурентоспособным ценам (2,64), качество и компетентность логистических услуг (2,74) и отслеживание прохождения грузов (2,85).

Таким образом, Индекс LPI включает значительное количество данных о логистике страны и уровне содействия торговле, но этот показатель имеет два существенных недостатка. Во - первых, необходимо учитывать, что бедные страны с менее развитой экономикой имеют узкую логистическую среду традиционных операторов, что означает, что они недостаточно сотрудничают с международными экспедиторами для получения информации от иностранных партнеров и объективной оценки качества логистических услуг. Международные и традиционные операторы могут отличаться по своим взаимодействиям с правительственными организациями и по уровню сервиса. Во - вторых, LPI является комплексным показателем, охватывает все параметры логистической деятельности и логистической инфраструктуры, то есть географическое положение страны может по - разному влиять на результат оценки. Например, для стран, не имеющих выхода к морю и маленьких островных LPI может отражать проблемы доступа за пределы страны, оценивая их, например, как трудности транзита. Такие страны могут получить низкую оценку, и будут некорректно отображены их усилия по развитию торговли, которые зависят от работ сложных международных транзитных систем.

Итак, Индекс эффективности логистики - Logistic Performance Index (LPI) - это конкретный инструмент, предназначенный для повышения информированности и стимулирования улучшений, который позволяет нам оценивать сдерживающие факторы по широкому кругу стран, интерпретируя первоочередные знания профессионалов логистики со всего мира.

Рейтинг показателей LPI стран мира свидетельствует о том, что европейские страны с развитой экономикой, а также страны с развитыми международными экономическими связями позволяют более адекватно оценить уровень логистической деятельности и показывают высокие результаты. Данные по оценке отдельных составляющих LPI России дают возможность проанализировать преимущества и недостатки того или иного подхода и создать соответствующие меры, которые помогут модернизировать логистическую систему и улучшить возможность притока иностранного капитала в национальную экономику.

Приоритетным направлением развития логистической системы России по результатам исследования является повышение качества процедуры таможенного оформления.

Предложенный индекс LPI на сегодняшний день является единственным обобщающим показателем для оценки эффективности логистики страны, однако за счет значительной субъективности не может давать точных результатов и имеет существенные недостатки, поэтому требует разработки новых подходов для более точной оценки и обобщения полученных результатов.

Список использованной литературы

1. Карпова, Н.П. Методология стратегического планирования в маркетинге и логистике [Текст] / Н.П. Карпова // Аудит и финансовый анализ. - 2013. - № 2. - С. 255 - 258.
2. Карпова, Н.П. Концепции взаимодействия контрагентов в цепях поставок [Текст] / Н.П. Карпова, И.В. Федечкина // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. - Самара, 2013. - № 4 (102). - С. 39 - 43.
3. Официальный сайт Всемирного Банка Реконструкции и Развития [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://www.worldbank.org/>

© Н.П. Карпова, Ю.И. Воронова, 2015

УДК 338.2

Г.Н.Гайсина, С. Д.Хакимова

Казанский Федеральный Университет (Набережночелнинский филиал)
г. Набережные Челны, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

Есть основания считать, что стоимость того или иной конкретной организации, все известные виды и особенности определения его стоимости обязательно зависят от цели оценки и стадии экономического состояния, в которой оно находится.

Основные разновидности стадий экономического состояния организации:

1. Появление идеи, проработка и формулирование миссии, генеральной идеи, важнейших стратегических и тактических задач производственной и коммерческой деятельности будущей организации.
2. Разработка, согласование и утверждение технического задания на проектирование задуманной организации.
3. Технико - экономическое и социальное обоснование целесообразности проектирования, строительства и эксплуатация организации заданного назначения и типоразмера с учетом полного соблюдения требований по защите окружающей среды от вредных воздействий на нее будущего производства.
4. Индивидуальный или же стандартный проект строительства заданной организации.

5. Индивидуальный или же стандартный проект будущей организации, привязанный к конкретному месту его строительства в том или ином районе окружного, регионального и областного административно - территориального деления страны.

6. Начатое, но не завершенное строительство организации.

7. Организация, построенное и укомплектованное по разработанному индивидуальному или стандартному проекту («под ключ»), готовое для запуска в эксплуатацию.

8. Организация, работающее в режиме освоения производственной мощности и продуктивности.

9. Действующая организация в экономически зрелом состоянии, которое работает или способно работать на полную мощность, снабжающую нормативную продуктивность в натурально - вещественных и стоимостных единицах измерения.

10. Действующая организация при акционировании.

11. Действующая организация при слиянии, поглощении или разделении собственности.

12. Организация после расширения, реконструкции и / или технического перевооружения.

13. Организация после частичного либо полного перепрофилирования.

14. Продажа действующей организации.

15. Срочная ликвидация действующей организации.

16. Организация в состоянии продолжительного снижения капитализации.

17. Организация в состоянии банкротства.

18. Организация с приближающимся завершением срока полезного использования при резко нарастающем экономическом износе.

19. Организация с завершившимся сроком полезного употребления, подлежащее списанию, слому и утилизации строительных отходов, металлолома и мусора.

Трудно не заметить, что на рынке организаций у возможных участников этого рынка принципиально разные цели, подходы, интересы и заботы. Распознаются подходы к определению стоимости оцениваемой организации с позиций владельца, покупателя, вкладчика и профессионального оценщика. Иными словами, нужно различать стоимость с позиции продавца, стоимость с позиции покупателя, стоимость с позиции вкладчика и стоимость с позиции оценщика. Главная забота продавца - не продешевить, покупателя - не переплатить, вкладчика - не прогадать и оценщика - не ошибиться. Покупателем считается будущий собственник, готовый продолжать эксплуатировать и формировать организацию по его прямому назначению. Под вкладчиком имеется в виду предприниматель, рассчитывающий не только сохранить, но и существенно увеличить существующий у него деньги при будущей перепродаже купленного и соответствующим образом рационализированного с этой целью организации. Оценщик организации обязан заботиться об объективности и достоверности выдаваемой заказчику оценки, так как его отчет о проведенной оценке обязан пройти экспертизу, а в некоторых случаях его оценка может быть оспорена продавцом или покупателем организации в арбитражном суде и ему придется понести определенную материальную и моральную ответственность. Нужно также различать позиции государства и частных юридических или физических лиц, выступающих в роли продавца, покупателя либо вкладчика организации. В этой статье стоимость оцениваемой организации анализируется с позиции продавца, рассчитывающего

на понимание и признание ее как покупателем, так и вкладчиком: она не должна вызывать резкого отторжения с их стороны.

Интересы продавца организации, относящиеся оценки его стоимости, с помощью или же без помощи привлекаемого оценщика, обычно соблюдаются до объявления рыночного аукциона при его продаже. Покупатели и вкладчики свои интересы всеми вероятными способами защищают непосредственно в процессе рыночного аукциона, который происходит до конца сделки по купле - продаже организации. Здесь все средства хороши: психология, искусство, убедительная логика, призывы к здравому смыслу, хитрость, эмоциональность и т.д. Тем более, что экономически грамотный продавец организации обязан понимать, что если относительно скромное, не обладающее раскрученного брэнда и вековой истории организации, находясь в его собственности, нормально действовало 10 - 12 и более лет, то капитальные вложения в его создание уже скорее всего окупились. Это осмысление может принудить продавца организации при рыночном аукционе быть относительно покладистым.

Цена предпроектных, проектно - изыскательских и проектных работ для организаций на стадиях 1 - 5 его экономического состояния обычно устанавливаются по современным фактическим расходам на эти цели, если они известны, или по соответствующим отраслевым нормам трудоемкости выполнения этих видов работ, умножаемым на соответствующие нормы рыночной стоимости одного нормо - часа таких специализированных трудозатрат.

Организации являются доходоприносящими объектами бизнеса, поэтому на стадиях 7 - 16 их экономического состояния, после того как они были построены, укомплектованы «под ключ» и сданы в эксплуатацию, оценку рыночной стоимости этих экономических образований следует производить только нормативно - доходным методом с учетом всех наиболее важных объективно действующих стоимостепонижающих и стоимостеповышающих факторов влияния на величину этой стоимости [1, с. 239 - 261].

Значительным совершенством нормативно - доходного метода установления рыночной стоимости организации является то обстоятельство, что только при использовании этого метода соблюдается полное соблюдение принципа экономически оптимального употребления оцениваемого бизнес - объекта при определении его стоимости.

Иное не менее существенное достоинство этого метода заключается в том, что оценка рыночной стоимости организации совершается по показателям его народнохозяйственной обменной ценности.

Принципиальным плюсом предлагаемого метода является возможность определить объективную рыночную стоимость организации независимо от того работает оно или не работает, производство законсервировано или не законсервировано, раскомплектовано оно или же не раскомплектовано, есть рабочая сила или ее нет, убыточно оно или рентабельно, банкрот либо не банкрот и т.д. Если организация сдана в эксплуатацию и срок его службы не закончился, ничего не препятствует определению его реальной рыночной стоимости ресурсным методом.

Ряд остальных достоинств этого метода такие же как и у метода прямой капитализации дохода организации, применяемого для оценки его стоимости [2, с. 39 - 47].

Рыночная стоимость организации зависит от величины, качества, местонахождения, обустроенности и обремененности его земельного участка, имущественных прав на этот

участок, а также от состава и обменной ценности элементов инфраструктуры, если они у него есть.

Список использованной литературы:

1. Ревуцкий Л.Д. Нормативно - доходный метод определения рыночной стоимости и рыночной цены предприятия (бизнеса). - М.: // «Аудит и финансовый анализ». 2005, № 4. С. 239 - 261.

2. Ревуцкий Л.Д. Определение стоимости предприятий: сравнение различных методов доходного подхода. - М.: // «Аудиторские ведомости», 2006, № 11. С. 39 - 47.

© Г.Н. Гайсина, С. Д.Хакимова, 2015

УДК 336

А.А. Гатауллина

Студент 3 курса экономического факультета
Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВПО КФУ
Научный руководитель: С.В. Коваленко
к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятия»
Набережночелнинский институт (филиал) ФГАОУ ВПО КФУ
Г. Набережные Челны, Российская Федерация

РЫНОК ФАКТОРИНГА В РОССИИ

Факторинг (от англ. factor – посредник) – один из методов финансирования, при котором осуществляется продажа дебиторской задолженности факторинговой компании (специализированному финансовому институту), чаще всего без возможности обратного требования.

Факторинг (договор финансирования под уступку денежного требования) (factoring agreement) – договор, согласно которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование [1].

В такой сделке прямо либо косвенно принимают участие 3 стороны:

- 1) финансовый агент – коммерческая организация, приобретающая дебиторскую задолженность;
- 2) клиент (кредитор) – организация, которая продает долг;
- 3) должник – организация, обязанная исполнить денежное требование.

По договору факторинга предметом может выступать денежное требование, по которому срок платежа уже наступил (существующее требование), либо требование, которое возникнет в будущем (будущее требование). В мире существуют две разновидности факторинга:

- открытый (конвенционный);
- конфиденциальный (контрагенты кредитора не уведомляются о передаче долгов финансовому агенту) [2, С. 158 – 159].

Российский рынок факторинга демонстрирует высокие темпы роста.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» [3], за 2013 г. российский рынок факторинга вырос на 30 %. По итогам года объем рынка составил 1,89 трлн руб. (рисунок 1), хотя темпы роста и несколько снизились по сравнению с 2012 г., когда рынок вырос на 65 %. Вместе с тем рынок факторинга продолжает развиваться намного динамичнее, чем другие сегменты (страхование, лизинг, кредитование корпоративных клиентов и др.) [4, С. 93].

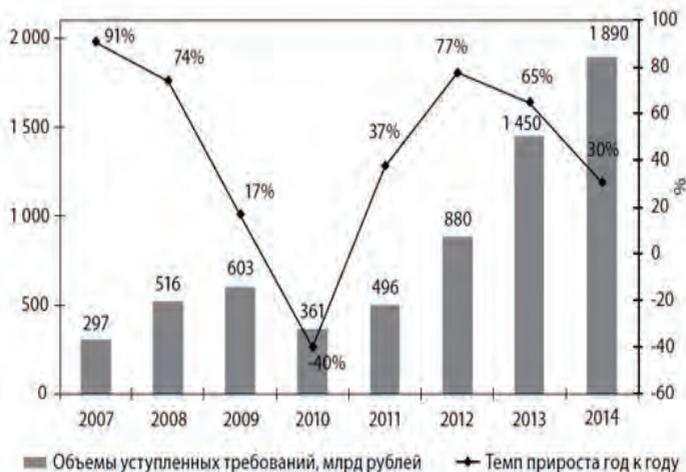


Рисунок 1. Российский рынок факторинга в период 2007 – 2014 гг.

Доля факторинга в ВВП России последовательно растет начиная с 2010 г. и по итогам 2013 г. достигла показателя в 2,3 %. На этом основании российский рынок можно назвать развивающимся, так как в странах Европы данный показатель достигает 10 %, а в странах Восточной Европы – 5 – 7 %. Итак, существует большой потенциал для развития рынка факторинга в нашей стране. Основными факторами развития российского рынка факторинга являются рост объема услуг факторинга без регресса (с защитой клиента от кредитного риска) и росту числа сделок с крупными покупателями, а также развитие технологии электронного факторинга.

Лидерами рынка факторинга являются такие крупные компании, как ООО «ВТБ Факторинг», ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «Альфа - Банк». Традиционно основными потребителями факторинговых услуг являются торговые предприятия. В 2013 году на них пришлось более 60 % совокупного оборота рынка.

В 2014 году факторинговые компании столкнулись с рядом макроэкономических вызовов, которые способны привести к снижению динамики рынка. Давление на объемы рынка оказывают стагнация российской экономики, нестабильность курса рубля, рост проблемных долгов, снижение доступности банковского финансирования, отсутствие доступа к новым сегментам экономики и общая нервозность среди потребителей

факторинга. Для успешного развития факторинга необходимо сотрудничать с международными факторинговыми ассоциациями (IFG и FCI), которые предоставляют инфраструктуру для взаимодействия факторинговых компаний из разных стран.

Применение факторинга является наиболее эффективным для малых и средних предприятий, которые расширяют объемы реализации или осваивают новые рынки сбыта, и для новых организаций, имеющих недостаток денежных средств вследствие несвоевременных поступлений платежей от контрагентов, сложностей в освоении производственного процесса. Факторинг предоставляет возможность клиенту ускорить оборачиваемость капитала. Помимо этого, посредничество факторинговой компании позволяет снизить управленческие расходы, улучшить эффективность деятельности предприятия [5, С. 91].

Несмотря на определенные трудности, факторинг в России имеет большой потенциал, что позволяет прогнозировать рост рынка на 5 – 15 % и преодоление им рубежа в 2 трлн рублей. В 2015 году основными векторами развития рынка могут стать применение факторинга в сегменте государственного заказа и распространение факторинга в регионах [6].

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 декабря 1996 г. № 14 - ФЗ (в ред. от 31.12.2014 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. М.: Проспект. 2010. 768 с.
3. Интернет - ресурс: Российский рынок факторинга в 2013 году: ожидается похолодание. <http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring-2013>.
4. Леднев М.В. Рынок факторинга: состояние и перспективы. Банковское кредитование. 2013. № 5. С. 93 – 100.
5. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы М.: ГроссМедиа. 2008. 224 с.
6. Интернет - ресурс: Результаты опроса топ - менеджеров Факторов на X Ежегодной конференции: «Факторинг в России – 2014: ожидается похолодание». http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring-2014_opros.

© А.А. Гагауллина, 2015

УДК 338.462

А.В. Герасимов

ведущий инженер Управления мониторинга и оценки качества
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет
им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
г. Владимир, Российская Федерация

ПРЕИМУЩЕСТВА, ОГРАНИЧЕНИЯ И РИСКИ В СОЗДАНИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СИСТЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПАРТНЕРСТВА

В современных условиях экономического развития одним из наиболее распространенных и достаточно перспективных инструментов практического применения

результатов интеллектуальной деятельности является организация и развитие деятельности особых структурных форм взаимодействия – систем инновационного партнерства.

В зависимости от отрасли народного хозяйства, в которой применяется система партнерства, выделяют различные их функции, среди которых можно обозначить следующие:

- усиление роли и распространение значимости инновационного процесса в рамках образовательной, научно - исследовательской и воспитательной деятельности образовательных и научных учреждений;
- создание и развитие современной инновационной инфраструктуры и новых источников доходов от инновационной деятельности;
- поддержка активного применения инноваций, основанных на вариантах широкого промышленного использования опыта и технологий;
- усиление роли субъектов инновационной деятельности в реализации муниципальных, региональных и общегосударственных программ реструктуризации промышленности, в том числе и на основе подхода к импортозамещению, а также создание новых рабочих мест и повышения налоговых отчислений в бюджеты различных уровней [1].

Под *системой инновационного партнерства* понимается территориальное объединение научно - исследовательских, образовательных и производственных организаций, в рамках которого реализуется эффективная деятельность в области фундаментальных и прикладных исследований, а также осуществляется производственное освоение достижений науки и техники с целью выпуска качественно новой высокотехнологичной продукции, оказываемых работ и выполняемых услуг на основе формирования особой инновационной среды [2].

Исследование функций систем инновационного партнерства позволяет выявить их особенности и преимущества, а также ограничения и риски, которые целесообразно рассматривать в организационном и экономическом аспектах (Таблица 1).

С точки зрения организационного построения система партнерства представляет собой специально выделяемую территорию, где компактно размещается значительное число научно - производственных предприятий, эксплуатирующих единые объекты инфраструктуры.

Таблица 1

Преимущества, ограничения и риски в создании и функционировании систем инновационного партнерства

№	Аспекты	Факторы, характеризующие систему инновационного партнерства		
		Преимущества	Ограничения	Риски
1.	Организационно - управленческий аспект	Концентрация интеллектуального потенциала на относительно компактной территории. Возможности использования преимуществ	Недостаточно высокий уровень квалификации специалистов территории. Отток квалифицированных специалистов за рубеж и в коммерцию.	Проблемы несовершенства управленческого механизма и регламентации деятельности. Ошибки в принятии управленческих

		матричных и программно - целевых форм управления.	Отсутствие навыков и недостаточность нормативного обеспечения партнерских отношений.	решений. Проблемы в выполнении функций коммерциализации и инновационной продукции и защиты интеллектуальной собственности.
2.	Экономический аспект	Ускорение цикла «исследование – проектирование – производство - сервис». Сокращение стартовых расходов для новых инновационных структур. Минимизация финансовых потерь за счет компактности размещения и экономии накладных расходов (посредством использования общего центра жизнеобеспечения, экономии на транспортных и прочих вспомогательных расходах).	Дефицит финансовых средств для стартового капитала. Недостаточная развитость российского института «бизнес - ангелов».	Опасения инвесторов стимулировать инновационный бизнес с высокими рисками
3.	Социальный аспект	Возможности целенаправленного отбора кадров на рабочие места с ранней профориентацией.	Дефицит специалистов, профессионально подготовленных для менеджмента инновационных	Демографический спад, затрудняющий рекрутинг кадров. Слабый уровень развития

		Увеличение доходов сотрудников организаций СИП за счет возможности совмещения деятельности.	услуг	альтернативных форм занятости.
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------	-------	--------------------------------

С экономической точки зрения, построение инновационного партнерства осуществляется на основе взаимодействия двух комплексов - инфраструктурного, создающего услуги, и производственного, наличие которых принципиально отличает инвестиционный проект от классических производственных проектов и традиционных инфраструктурных проектов общего назначения (электроснабжение, транспорт, связь и т.п.) [3].

Построение систем инновационного партнерства целесообразно относить к особой категории инфраструктурных проектов, связанных с эксплуатацией и развитием деловой (коммерческой) недвижимости (земли, зданий помещений, других недвижимых объектов, предназначенных для производственного и иного коммерческого использования в целях создания качественных инновационных продуктов: товаров и услуг) [4].

Список использованной литературы:

1. Мухин А.Н. Организация инновационной среды // Качество. Инновации. Образование 2010. № 4. С. 12 - 16.
2. Пономарев М.А. Формы организации взаимоотношений высших учебных заведений и коммерческих организаций, применяемые за рубежом // Экономика образования. 2010. №4 - С.110 - 122.
3. Шукшунов В.Е. Организация и развитие научно - технологических парков в системе высшей школы: зарубежный опыт. - М.: 2010. С. 132 - 138.
4. Мазилев Е. А. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе / Е. А. Мазилев // Молодой ученый. - 2014. - №3. - С. 469 - 472.

© А.В. Герасимов, 2015

УДК 658.3.07

С.С.Гумеров, Магистрант 3 - го курса
Факультет Экономики и управления, АГСУ г.Уфа РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МОТИВАЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СЛУЖАЩИХ

Общим для всех существующих подходов к определению нормативной модели эффективного руководителя является стремление обнаружить закономерные отличия эффективного менеджера от неэффективного. Различия между подходами определяются представлениями о том, где следует искать эти отличия: в способностях, чертах характера, стиле руководства, особенностях мотивационной сферы или в предыдущем опыте.

Множество существующих подходов можно объединить в три основные группы: функциональный, личностный и ситуационный.

Цель данной работы заключалась в изучении профессиональной мотивации, влияющей на статус сотрудника в организации ООО СпецМонтаж.

Эмпирическое исследование включала четыре основных этапа. На каждом этапе. Каждый из этапов включал свои специфические задачи и свое специфическое наполнение.

Подготовительный этап. На этом этапе исследования был произведен подбор методики для диагностики мотивационных тенденций руководителей и служащих, определено место, время и группа испытуемых для проведения исследования – сформирована выборка из 26 работников предприятия ООО СпецМонтаж . В исследование принимали участие, как мужчины так и женщины. Для изучения мотивационных тенденций руководителей и служащих была использована следующая методика – опросник «Мотивация достижения успеха и боязнь неудач» А.А.Реана.

Этап проведения диагностической работы. Для сбора эмпирических данных по каждой из методик были подготовлены специальные бланки, проведено тестирование среди испытуемых, все полученные данные были объединены в протоколы исследования.

Этап анализа и интерпретации полученных результатов. На данном этапе все полученные результаты подверглись качественному и количественному анализу.

Заключительный этап. По итогам исследования были сформулированы общие выводы исследования.

Описание методики исследования.

Тест – опросник Реана А.А. Мотивация достижения успеха и боязнь неудач. В психологии принято выделять два важных типа мотивации — мотивация успеха и мотивация боязни неудачи. Мотивация на успех относится к позитивной мотивации. При такой мотивации человек, начиная дело, имеет в виду достижение чего - то конструктивного, положительного. В основе активности личности лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха. Мотивация на неудачу относится к негативной мотивации. При данном типе мотивации активность человека является потребностью избежать срыва, порицания, наказания, неудачи. Вообще в основе этой мотивации лежит идея избегания и идея негативных ожиданий. Начиная дело, человек уже заранее боится возможной неудачи, думает о путях избегания этой гипотетической неудачи, а не о способах достижения успеха.

Таблица 1 - Результаты диагностики по опроснику «Мотивация достижения успеха и боязнь неудач» А.А. Реана у руководителей и сотрудников (в %)

Шкалы	Руководители	Сотрудники
Мотивация на удачу	62 %	53 %
Неопределенно	23 %	28 %
Мотивация на боязнь неудачи	15 %	19 %

Данный результаты показывают, что у 62 % руководителей, участвовавших в исследовании имеются высокие показатели по шкале «мотивация на удачу». Это

характеризуется тем, что в деятельности эти люди обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия — ищут способы их преодоления.

Исходя из полученных результатов, отчетливо видно продуктивность деятельности, активность в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели. Испытуемые склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени. Предпочитают выбирать средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели, то есть рискуют расчетливо. В случае неудачи при выполнении какого - либо задания его привлекательность, скорее всего, возрастает.

У 15 % руководителей, показатели по шкале «мотивация на неудачу». Это характеризуется тем, что эти люди в деятельности менее инициативны. При выполнении ответственных заданий ищут причины отказа от них. Предпочитают выбирать экстремальные цели: выбирают задания либо занижено легкие, либо нереалистично высокие по трудности. При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности ухудшается. Отличаются опрашиваемые, как правило, меньшей настойчивостью в достижении цели (но из этой тенденции достаточно часто бывают исключения). В случае неудачи при выполнении какого - либо задания его притягательность, как правило, снижается.

У 23 % опрашиваемых руководителей, показатели неопределенны, т.е. это совсем не говорит о том, что они мотивированы на удачу или на неудачу. Можно сказать, что их мотивация зависит от какого - либо случая.

Мы видим некоторое усиление мотивации у руководителей относительно обычных сотрудников. Вероятно, она является неким механизмом компенсации, который способствует преодолеть собственные недостатки, побуждая себя к более активной деятельности.

Данный результат наглядно демонстрирует то обстоятельство, что зачастую нацеленность на достижение результата является следствием механизмов компенсации собственной неуверенности.

Сотрудники, сталкивающиеся с неудачами в производственном процессе, могут испытывать дискомфорт. Это препятствует их дальнейшему развитию в данной деятельности и направленности на успех. Так как современный уровень управления предполагает развитие и активное функционирование широкого спектра менеджерских умений, как для руководителя, так и для сотрудника, то актуальными становятся не столько профессиональные знания, сколько некоторые личностные характеристики, которые связаны с эффективными коммуникациями, кооперацией между людьми, мотивацией, созданием команд и умением работать в них, искусством ведения переговоров и достижения соглашений. Для данного предприятия ООО СпецМонтаж по результатам исследования было предложено проведение цикла тренинговых занятий с персоналом с целью оптимизации мотивационных структур сотрудников.

Список используемой литературы:

Психология адаптации личности. Анализ, теория, практика / А.А. Реан, А.Р. Кудашев, А.А. Баранов. – СПб.: прайм - ЕВРОЗНАК, 2006. – 479с.

© С.С.Гумеров, 2015

ИССЛЕДОВАНИЕ СПОСОБОВ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Построение системы мотивации в организации дает возможность, с одной стороны, решить экономическую проблему, т. к. эффективная система мотивации позволяет повысить экономические показатели деятельности организации и двигаться в направлении ее стратегических целей, а с другой стороны, позволяет решить социально - психологическую проблему. В обобщенном виде система мотивации труда может быть представлена как совокупность нескольких методологических направлений. Мотивация - это процесс, начинающийся с физиологической или психологической нехватки или потребности, которая активизирует поведение или создает побуждение, направленное на достижение определенной цели или вознаграждения. Таким образом, ключ к пониманию процесса мотивации лежит в значении слов «побуждение», «потребности», и во взаимоотношении между ними. Потребности создают побуждения, нацеленные на получение вознаграждения, в этом и заключается основа мотивации [1].

Существуют два типа мотивации: - экономическая мотивация - осуществляется посредством воздействия на состояние материальных (экономических) условий существования работника и реализуется через систему оплаты эффективной работы, распределения материальных благ и т.п.; - неэкономическая мотивация - осуществляется с использованием нравственных, моральных, идеальных и дисциплинарных мотивов, опирающихся на соответствующие ценности и нормы, ценности личности в трудовой деятельности [2].

Согласно целям нашего исследования был проведен SWOT анализ кадровой политики компании ООО СпецМонтаж для решения задач диагностики и последующей оптимизации системы трудовой мотивации.

Для предприятия ООО СпецМонтаж более приемлемой была выявлена практика преимущественно материального стимулирования. Это показывают и результаты исследования мотивации труда, проведенные на предприятии. Но при стратегическом совершенствовании системы управления персоналом ООО СпецМонтаж рекомендуется использовать еще и такие инструменты как нематериальное стимулирование (социальные, моральные, социально - психологические).

Разработка проекта нематериальной мотивации персонала тоже требует дополнительных денежных затрат. Тем не менее, разработка проекта обеспечит:

- между работниками и руководством уменьшится количество конфликтных ситуаций;
- сократится текучесть кадров;
- появится возможность самореализации сотрудников компании;
- появится возможность принимать активное участие сотрудников в разработке целей организации, мероприятий по их достижению;
- повысится уровень корпоративной культуры.

В рамках нематериальной мотивации персонала формируются общие ценности и интересы, культура организации. Причем для каждого и, прежде всего для членов организации, главным будет являться творческое и инициативное отношение к своей работе и работе своих коллег, всех звеньев производства. У работников предприятия развивалось бы стратегическое мышление по вопросам деятельности предприятия.

К инструментам по усовершенствованию системы мотивации относятся:

1 Традиции, церемонии – награждение работников за достижение рекордных рабочих показателей, проведение ежегодных соревнований между структурными подразделениями, управление по достижению наилучших значений показателей деятельности за отчётный год с вручением победителям переходящих кубков.

2 Организация спортивных соревнований с вручением дипломов, грамот, переходящих кубков и др. (волейбол, теннис, баскетбол, шахматы, футбол), поощрение и развитие здорового образа жизни в коллективе (создание условий для посещения государственными гражданскими служащими спортивных залов, игровых площадок).

При условии внедрения разработанной системы мотивации будет обеспечиваться активное участие работников в разработке целей предприятия, мероприятий по их достижению, а также в реализации этих целей и мероприятий.

Список используемой литературы:

1 Воробьев Е. Система мотивации – составляющая часть системы управления персоналом / АКДИ. Экономика и жизнь, 2001, № 9

2 Фролов С.С. Социология организаций // Фролов С.С. - М.: Гардарики, 2001. - 270 с.

© Гумеров, 2015

УДК 334.012.64

К.А. Гусякова

Студент 1 курса

магистратуры экономического факультета

Кубанский государственный университет

Г. Краснодар, Российская Федерация

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Малый бизнес является неотъемлемой частью современной экономики, поскольку создает необходимые условия для развития конкурентной среды, расширения потребительского рынка, создания дополнительных рабочих мест, более эффективному использованию местных ресурсов. Исследованием проблем малого бизнеса занимались такие ученые, как Сидоров В.А. [5, с.70], Толстова А.З. [8, с.105], Спирина С.Г. [6] и другие. По данным Росстата в период с 2012 г. по 2014 г. количество малых предприятий увеличилось, при этом оборот предприятий вырос на 6,5 % , а инвестиции в основной капитал на 9,8 % (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика основных показателей деятельности малых предприятий
(без микропредприятий)

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение 2014 г.	
				Абсолютно е, тыс. р.	Темп роста, %
Кол - во предприятий, ед.	243069	234537	235579	1042	100,4
Ср. численность работников, чел.	6984334	6926248	6831967	- 94281	98,6
Оборот предприятий, тыс.руб.	15116297261	15680324582	16692894505	101256992	106,5
Инвестиции в основной капитал, тыс.руб.	364477926	389457504	427702000	38244496	109,8

Однако за январь - июнь 2015 г. отмечается сокращение данных показателей, так в условиях финансового кризиса, недостатка бюджетных средств, снижения валютного курса и политической нестабильности формирование благоприятного предпринимательского климата осложняется рядом проблем.

Во - первых, малый бизнес в России сталкивается с нехваткой финансовых ресурсов. Как правило, собственных средств недостаточно для создания бизнеса, а заемные средства трудно привлечь из - за высоких рисков невозврата. Большинство банков не стремятся выдавать кредиты начинающим предприятиям, но если его удастся получить, то процентная ставка оказывается довольно высокой для малого бизнеса.

Во - вторых, негативным фактором является несовершенство законодательной базы и проблемы с налоговой системой. Государство создает программы финансовой поддержки предпринимательства, например, упрощенная система налогообложения и ведения бухгалтерской отчетности, но взамен приходят другие существенные ограничения: жесткая регламентация размеров предприятия, выручки, высокие налоговые вычеты и штрафы в случае с задержкой оплаты [2, с.199].

В - третьих, возрастают административные барьеры, такие как: регистрация, лицензирование, система контроля, регулирование арендных отношений, что сдерживает развитие малого бизнеса.

Кроме того, следует отметить не оптимальность сложившейся отраслевой структуры большинства малых предприятий. По данным Росстата за январь - июнь 2015 г. 33,5 % малых предприятий специализируются на оптовой и розничной торговле и практически не принимают участия в инновационной деятельности, так как сфера торговли не формирует спрос на создание технологических инноваций [4, с. 435].

Отрицательно сказывается на малом бизнесе еще один аспект – низкая платежеспособность населения, особенно в условиях кризиса, роста инфляции и безработицы [1, с.102]. Снижается спрос потребителей на различные товары и услуги, так как население стремится сберечь денежные средства в периоды экономической нестабильности, что сказывается на объеме продаж.

Для эффективного решения проблем малого бизнеса в России, а также улучшения финансового состояния предпринимательства, автором были разработаны следующие рекомендации:

- Совершенствование законодательной и нормативной базы, регулирующей деятельность малых предприятий;
- Разработка комплексной программы финансовой поддержки данного сектора экономики, включающей такие положения, как: упрощение системы кредитования коммерческими банками; разработка государственных программ по стимулированию деятельности малых предприятий; а также совершенствование финансового управления внутри отдельного предприятия [7, с.53];
- Преодоление отраслевых диспропорций, так как малые предприятия в основном специализируются на торговле, в связи с чем необходимо разрабатывать меры по стимулированию инновационной сферы;
- Целенаправленное расходование финансовых средств, поступающих на поддержку малых предприятий из федерального и регионального бюджетов;
- Использование современных источников финансирования, которые дадут малому бизнесу ряд преимуществ по сравнению с традиционными. Например, лизинг, форфейтинг, факторинг, венчурное и иностранное инвестирование [3, с.243].

Разработанные мероприятия помогут создать необходимые условия для развития малого бизнеса в России и формирования благоприятного предпринимательского климата. Малый бизнес способен быстро адаптироваться к политико - экономической ситуации, обладает гибкостью и возможностью принимать своевременные решения, реагирует на то, что сейчас необходимо рынку. Данные преимущества малых предприятий помогут решить экономические и социальные проблемы государства, особенно в периоды финансовых кризисов.

Список использованной литературы:

1. Богдашев И.В., Геворкян С.М., Спирина С.Г. Оценка влияния глобальных экономических процессов на основные тренды мировой банковской сферы // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 - 3 (52 - 3). С. 100 - 104.
2. Калайдин Е.Н., Калайдина Г.В. Природа неустойчивости рыночных механизмов // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч. - практ. конф. Краснодар, 2015. С. 198 - 201.
3. Нагучев М.М., Плаван Т.К. Модернизация организационной структуры предприятий малого бизнеса в сфере туризма с использованием средств Aris Express // Молодой ученый. 2015. №24 (104) С. 242 - 246.
4. Сайбель Н.Ю. Перспективы развития инновационного предпринимательства в России // В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней.

Материалы II - ой Международной научно - практической конференции. Под ред. проф. А.Ф. Сидорова. 2014. С. 433 - 444

5. Сидоров В.А., Болик А.В. Модернизационный прорыв: поиск инноваций на компрадорском рынке // Вестник Волгоградского университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 5. С. 69 - 79.

6. Спирина С.Г. Экономико - математические методы в управлении финансовыми потоками: монография. М., 2008.

7. Спирина С.Г., Нагучев М.М. Перспективы финансовой кооперации использования национальной платежной системы Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 10 (244). С. 50 - 59.

8. Starkova N.O., Tolstova A.Z., Ubogova E.A. Situation in Russian automotive industry and automotive market in crisis // European Journal of Economics and Management Sciences. 2015. № 2. С. 103 - 107.

© К.А. Гусякова, 2015

УДК 331

Н.Д. Давыдова

студент 4 курса финансово - экономического института
Северо - Восточный федеральный университет
Г. Якутск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Трудовой потенциал является составляющей частью экономического потенциала - ресурсы страны, которые при полном их использовании позволяют произвести максимальный валовой национальный продукт (ВНП).

В связи с возрастанием самостоятельности регионов Российской Федерации возрастает роль регионов в развитии и использовании трудового потенциала: в новых условиях они самостоятельно рассматривают и регулируют процессы формирования трудовых ресурсов.

Население это один из основных элементов, который определяет социально - экономическое развитие территории.

По мнению Бушуевой И.В. составными элементами качественной структуры трудового потенциала региона являются: интеллектуально - профессиональный потенциал (квалификационно - образовательный уровень, уровень самообразования); физический (уровень здоровья и физические способности индивидов); социальный (социальная среда, социальная справедливость и социальная защищенность) [1, с.3].

Проанализируем трудовой потенциал Республики Саха (Якутия), по элементам структуры трудового потенциала региона по Бушуевой И. В.

Физическая составляющая характеризует физические и психологические возможности людей, зависящие от здоровья человека. Здоровье трудовых ресурсов определяется такими показателями как рождаемость и смертность, особенно смертность в трудоспособном возрасте, заболеваемость.

По статистической оценке, численность населения Республики Саха (Якутия) на 1 января 2014 года составила 954803 человека, в том числе городского – 622667, сельского – 332136. По сравнению с началом 2013 года численность населения сократилась на 777 человек, или на 0,08 %, сельского - на 2930 человек или 0,87 %, городского - увеличилась на 2153 человека или 0,35 %.

Показатель рождаемости в Республике Саха (Якутия) по сравнению с 2013 годом вырос на 1,7 % . Уровень рождаемости по республике выше аналогичного показателя по России и ДФО в 1,3 раза

По уровню рождаемости Республика Саха (Якутия) занимает 6 место в Российской Федерации и 1 место среди субъектов Дальневосточного Федерального округа.

При этом показатель рождаемости в сельской местности имеет тенденцию к росту, а в городской, напротив, к уменьшению. Рождаемость населения в сельской местности по сравнению с городской выше в 1,5 раза. Смертность всего населения снизилась в сравнении с 2013 годом на 1,1 % , составив 8,6 на 1000 населения, что является самым низким показателем за последние 20 лет. Показатель, достигнут за счет снижения смертности населения городской местности.

Численность экономически активного населения составляет 502,9 тыс.человек, из них: занятые 465,6 тыс. чел, безработные 37,3 тыс.человек. Для сравнения, в 2010 году экономически активное население составляло 493,6 тыс.человек, из них: занятые 449,9 тыс. человек, безработные 43,7тыс.человек.

Коэффициент смертности в республике в 1,5 раза ниже показателя по России и Дальневосточному федеральному округу. По уровню смертности наша республика находится в семерке регионов с лучшими показателями. Среди субъектов Дальневосточного Федерального округа в Республике самый низкий уровень общей смертности.

Смертность населения от туберкулеза (случаев на 100 тыс. человек населения) в 2014 году составила 11,8. Смертность населения в трудоспособном возрасте (число умерших в трудоспособном возрасте на 100 тыс. человек населения) - 645. Число умерших от болезней системы кровообращения в трудоспособном возрасте на 100 тыс. человек населения - 218. Средняя продолжительность жизни в республике за три года также увеличилась и теперь составляет 66,9 лет.

В рейтинге регионов России по качеству жизни Республика Саха (Якутия) занимает 70 место.

Только стабилизация и подъем экономики страны способны повысить уровень и качество жизни людей, изменить ценностные ориентиры в отношении значимости семьи и большего числа детей.

Для характеристики качества трудового потенциала первостепенную важность имеют знания и уровень образования. Система профессионального образования Республики Саха (Якутия) представляет 64 учреждения, из них:

27 государственных образовательных учреждений начального профессионального образования (далее - НПО), в том числе 25 - регионального подчинения, 2 профессиональных училища уголовно - исполнительной системы;

37 учреждений среднего профессионального образования (далее - СПО), в том числе 29 республиканских учреждений среднего профессионального образования, 4 филиала

региональных учреждений среднего профессионального образования, 2 учреждения среднего профессионального образования - филиала высших учебных заведений федерального подчинения, 2 негосударственных образовательных учреждений среднего профессионального образования;

5 учреждений высшего профессионального образования и 16 филиалов государственных ВУЗов[4].

Численность студентов в образовательных учреждениях высшего профессионального образования в 2013 / 2014 году составляет 35108 человек. Наблюдается снижение, так как в 2009 / 2010 году этот показатель составлял 48664 человек. Большая часть студентов проходит обучение на очной форме.

Численность студентов в образовательных учреждениях среднего профессионального образования в 2013 / 2014 году составляла 10873, а в 2009 / 2010 18279 человек.

Трудовой потенциал зависит от социальной среды, социальной справедливости и социальной защищенности. Уровень преступности в республике продолжает снижаться. По данным государственного комитета статистики в 2014 году из общего числа зарегистрированных преступлений число тяжких и особо тяжких преступлений составляет 721.

Также одной из социальной составляющей трудового потенциала является размер пенсий. Средний размер назначенной месячной пенсии на 01.01.2015 года составил 14998,6. По данным Пенсионного фонда РФ в Республике Саха (Якутия) проживает 265527. Число работающих пенсионеров 126966 человек. Число пенсионеров составляет 27,8 % от общей численности населения.

Проанализировав трудовой потенциал Республики Саха (Якутия), составим таблицу1 и сравним средние значения по ДФО и РСЯ.

Таблица 1 - Сравнение элементов трудового потенциала РС(Я) с ДФО

Показатели	РС(Я)	ДФО (ср)	Отклонение
Интеллектуально - профессиональный потенциал (тыс. чел)			
численность студентов, обучающихся в учреждениях ВПО	35,1	25,3	9,8
численность студентов, обучающихся в учреждениях СПО	10,9	9,6	1,3
Физический потенциал			
численность населения	954,8	692	262,8
смертность	8,7	12,6	- 3,9
рождаемость	17,5	13,9	3,6
ожидаемая продолжительность жизни при рождении	69,13	67,81	1,32
число умерших на 100 000 человек населения от туберкулеза	11,8	26,2	- 14,4
Социальный потенциал			

число тяжких и особо тяжких преступлений	721	468	253
средний размер пенсии	14999	12830	2169

Исходя из таблицы, можно сделать выводы: численность населения в РС(Я) больше средней численности по ДФО. Ожидаемая продолжительность жизни выше на 1,32 года. Число умерших от туберкулеза, почти в два раза меньше показателя по Дальневосточному федеральному округу.

Численность студентов, обучающихся в учреждениях высшего и среднего профессионального образования, также превышает средний показатель ДФО.

За год в республике совершается на 253 преступления больше, чем в целом по округу. Размер пенсии выше на 2169 рублей.

Список использованной литературы:

1. Штейникова, И.М. Повышение качества региональной среды формирования трудового потенциала Томской области [Электронный ресурс] / И.М. Штейникова. - Режим доступа: www.scienceforum.ru
2. Бушуева, И.В. Потребительский комплекс и трудовой потенциал городского рынка труда / И.В. Бушуева. - М.: Наука, 2008
3. Кулагина, Г.Д. Макроэкономическая статистика / Г.Д. Кулагина. - М.: МЭСИ. 1998. - 140 с.
4. www.sakha.gov.ru - официальный портал Республики Саха (Якутия)

© Н.Д. Давыдова, 2015

УДК 338.12

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

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ДАВЛЕНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Воздействие в 2014 году на национальную экономику санкций со стороны ряда западных государств и ответных контрсанкций негативным образом повлияло на динамику промышленного производства Республики Татарстан. Адаптация промышленности республики к новым условиям хозяйствования (ослабление национальной валюты,

ограничение доступа к мировым финансовым рынкам, ускорение роста цен производителей, снижение внутреннего и внешнего спроса и т. п.) проходила более чувствительно чем это наблюдалось в среднем по России. По итогам года прирост в данном секторе экономики составил лишь 0,6 % , что ниже предыдущего 2013 года на 0,4 процентных пункта (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика промышленного производства в Республике Татарстан, в % к предыдущему году

Наиболее сильно пострадали обрабатывающий сектор производства, а также производство и распределение электроэнергии. Динамика прироста здесь составила, соответственно, 0,8 % и - 3,2 % % относительно предыдущего года. Напротив, индекс производства по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» демонстрировал устойчивый рост (Рисунок 2).

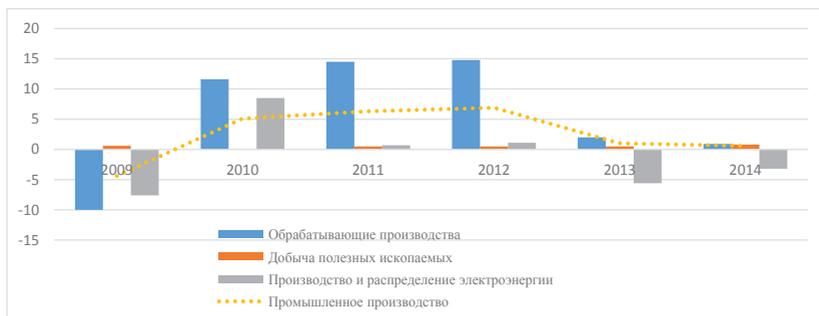


Рисунок 2 – Динамика промышленного производства Республики Татарстан по видам экономической деятельности, в % к предыдущему году

Несмотря на падение динамики уровень рентабельности в обрабатывающей промышленности демонстрировал возрастающий тренд. Учитывая, что потребность в финансировании оборотного капитала в обрабатывающем секторе экономики за счет заемных средств достаточно высока, а условия кредитования в 2014 году существенно ухудшились ставка на рынке банковских услуг существенно выросла, что привело к удорожанию кредитов и переходу производителей на повышенный режим самофинансирования, предполагающий использование так называемых «бесплатных» денег. Последствиями данного процесса, а также в результате девальвации национальной валюты и как следствие роста цен производителей, рентабельность в обрабатывающей промышленности в 2014 году выросла (Рисунок 3).



Рисунок 3 - Рентабельность (убыточность) проданных товаров, продукции, работ, услуг (процент), в %

Наибольший рост рентабельности зафиксирован по итогам года в секторах обрабатывающей промышленности, ориентированных на выпуск конечной продукции:

- производство пищевых продуктов;
- производство транспортных средств и оборудования;
- обработка древесины и производство изделий из дерева;
- текстильное и швейное производство.

Данный рост был обеспечен во многом благодаря укреплению конкурентоспособности выпускаемой продукции на фоне девальвации рубля и снижения импорта.

Кроме того, прирост рентабельности отмечается и в химической промышленности отчасти благодаря ослаблению курса рубля (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Изменение рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ, услуг в 2014г. относительно предыдущего года, в процентных пунктах

Вместе с тем, несмотря на общий рост рентабельности в обрабатывающей промышленности сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) за 2014 год сократился (темп роста составил 80,6 % к 2013году). Сформировавшаяся вилка «рост рентабельности» - «снижение финансового результата» может свидетельствовать о происходящих процессах оптимизации расходов предприятий, в том числе и за счет, как это уже ранее упоминалось, снижения спроса на кредитные ресурсы для финансирования оборотного капитала. Таким образом скорость падения прибыли оказалась ниже скорости сокращения издержек производства, что и привело к росту рентабельности на предприятиях обрабатывающих производств.

Падение сальдированного финансового результата было обусловлено целым набором причин, главные из которых характеризовались снижением спроса на выпускаемую продукцию в результате сокращения реальных доходов населения, снижения инвестиционного спроса, обострения внешнеэкономической конъюнктуры.

В целом, несмотря на обострившуюся в 2014 году геополитическую обстановку, промышленный комплекс Республики Татарстан проявил устойчивость развития во многом благодаря новым адаптационным механизмам, основанным, преимущественно, на вынужденном росте финансовой устойчивости предприятий (развитие механизмов самофинансирования оборотного капитала), а также росте уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции на фоне развивающихся конъюнктурных событий (снижение импортной продукции в результате девальвации рубля, повышенный внутренний спрос, особенно отмечающийся в последнем квартале уходящего 2014 года).

Скорее всего в течение 2015 года отмеченные тенденции, демонстрирующие рост промышленного развития Республики Татарстан, сохранятся ввиду новой адаптационной модели роста и сохранения платежеспособности попавших под санкции предприятий, благодаря реализуемым государственным гарантиям и механизмам поддержки производителей импортозамещающей продукции.

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

Литература:

1. Сафиуллин М. Р., Ельшин Л. А., Шакирова А. И. Об оценке деловой и экономической активности региона. Издательство «Экономика» г. Москва, 2011 г.

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.

© 2015 Ельшин Л.А., Прыгунова М.И.

УДК 005.591.4

А. Н. Ершова, Студентка 3 курса, Института экономики

Научный руководитель: Д. А. Гамилова

к.э.н, доцент кафедры «Экономика и управление

на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

г. Уфа, Российская Федерация

ЭТАПЫ ОБРАЗОВАНИЯ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ХОЛДИНГА ООО «ТАРГИН»

Российский рынок нефтесервисных услуг образовался в результате вывода непрофильных активов из состава нефтегазодобывающих предприятий. Еще не так давно не существовало понятия «рынок нефтесервисных услуг», так как оказание сервисных услуг в нефтяной промышленности как самостоятельная отрасль образовалась лишь в последние десятилетия 20 в. [2]

ООО «Таргин» - это крупный российский многопрофильный нефтесервисный холдинг. Основными направлениями деятельности компании являются бурение, капитальный и

текущий ремонт скважин, проектирование, производство и модернизация нефтепромыслового оборудования, а также транспортно - логистические услуги. Компания успешно работает в основных нефтегазоносных провинциях РФ: Ненецкий автономный округ (НАО), Ханты - Мансийский автономный округ (ХМАО), Республика Башкортостан, Самарская, Оренбургская, Томская, Иркутская и Тюменская области. [4]

«Таргин» ставит перед собой цель стать заметным игроком на рынке нефтесервиса и занять на нем лидирующие позиции. В связи с этим перед холдингом встала проблема комплексной реструктуризации для построения эффективной структуры компании и оптимизации бизнес - процессов. Образование и в дальнейшем реструктуризация ОАО «Таргин» проходила в четыре этапа на протяжении трех лет.

Первый этап. В 2010 году из структуры вертикально - интегрированной нефтяной компании ОАО АНК «Башнефть» была образована и выведена дочерняя компания «Башнефть - Сервисные Активы».

Второй этап охватывает период с ноября 2012 по декабрь 2014. Башнефть - Сервисные Активы, с октября 2013 г на 100 % перешедший от Башнефти во владение АФК Система, проводит масштабные изменения, включающие новую рыночную стратегию, модернизацию оборудования и ребрендинг (рисунок 1).



Рисунок 1 — Первый и второй этапы. Выделение нефтесервисной бизнес - единицы
Третий этап начался с декабря 2014 года (рисунок 2).

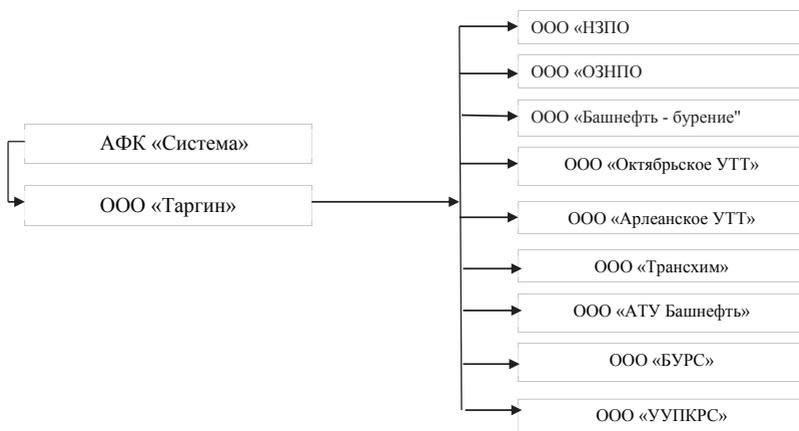


Рисунок 2 —Третий этап. Структурные преобразования ООО «Таргин»

В июне компания была переименована в ООО «Таргин» и обрела независимый юридический статус. В результате многочисленных преобразований, управляющая компания ООО «Таргин» включила 9 дочерних предприятий: ООО «НЗНО», ООО «ОЗНПО», ООО «Башнефть – бурение и др.

Четвертый этап. Холдинг постепенно структурировался и сконцентрировался на развитии 4 ключевых направлений: бурение, ремонт скважин, механоэнергетический сервис и транспортные услуги (рисунок 3).



Рисунок 3 – Четвертый этап. Выделение бизнес - единиц ООО «Таргин»

За период 2010 - 2015 годы была проведена обширная работа по реструктуризации бизнеса. ООО «Таргин» ставит своей целью увеличение доли рынка и диверсификацию клиентской базы за счет предоставления высокотехнологичных услуг полного цикла и новых направлений сервиса в соответствии с развитием нефтегазовой отрасли России, что потребует от компании дальнейших действий по оптимизации и совершенствованию структуры.

Список использованной литературы:

1. Проблемы рынка нефтесервисных услуг. Буренина И.В., Хасанова Г.Ф., Эрмиш С.В. Интернет - журнал Науковедение. 2013. № 6 (19). С. 13.
2. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. М., 2002.
3. Оценка производственного потенциала нефтесервисных предприятий. Габдрашитова Э.И., Гамилова Д.А. Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 3 (22). С. 21.
4. Факторы, определяющие тенденции и направления инвестиционной деятельности в нефтегазодобыче. Буренина И.В., Гамилова Д.А. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. № 5. С. 17 - 20.

© А.Н. Ершова, Д.А. Гамилова 2015

УДК 336.221, 336.761

Н.С. Ерыгина, Магистрант экономического факультета
Национальный исследовательский Томский государственный университет
Г. Томск, Российская Федерация

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Сегодня паевые фонды (далее – ПИФы) являются широко известными и популярными институтами в сфере коллективного инвестирования. Растущий к ним интерес обусловил необходимость рассмотреть налогообложение операций ПИФов.

В соответствии с законом «Об инвестиционных фондах» № 156 - ФЗ ПИФ не является юридическим лицом, и в силу отсутствия статуса организации не становится налогоплательщиком, не уплачивает налог на прибыль. Налоговое бремя возложено на пайщиков. Так, рассмотрим механизм налогообложения операций паевого фонда, которое подразделяется на две части: налогообложение операций с активами ПИФа и операций с паями.

Что касается первого блока, здесь следует разобрать:

1 Обложение налогом на имущество активов паевого фонда: подлежит управляющей компании (далее – УК), согласно п.2 ст.378 НК РФ. Уплата налога производится за счет имущества, образующего этот паевой фонд. Объектами налогообложения выступает движимое и недвижимое имущество, которое учитывается в качестве объектов основных средств на балансе (кроме земельных участков и пр.). При исчислении налоговой базы определяется среднегодовая стоимость имущества, которое учитывается по остаточной стоимости, в соответствии с порядком ведения бухгалтерского учета. Здесь важно отметить, что УК устанавливает учетную политику в отношении каждого ПИФа под своим управлением.

В отношении некоторого круга объектов налоговая база с 1 января 2014 года определяется иначе, а именно как кадастровая стоимость. Сюда относятся торговые и административно - деловые центры и помещения в них; недвижимое имущество иностранных организаций, которые не функционируют в России через постоянные представительства; нежилые помещения, пригодных на основании кадастровых паспортов для размещения торговых объектов, офисов, объектов бытового обслуживания и общепита [1].

Согласно ст. 380 НК РФ налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 % . При этом в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость, налоговая ставка не может быть выше следующих значений:

- для города федерального значения Москвы: в 2014 году – 1,5 % , в 2015 году – 1,7 % , в 2016 году и последующие годы – 2 % ;
- для иных субъектов Российской Федерации: в 2014 году – 1 % , в 2015 году – 1,5 % , в 2016 году и последующие годы – 2 % [2].

2 Налогообложение прибыли в ПИФе: уплачивают собственники паев при получении соответствующего дохода; осуществляется в связи с погашением принадлежащих им долей. При этом доходы и расходы паевого фонда не учитываются при обложении налогом управляющей компании;

3 Налогообложение НДС операций ПИФа: объектом, согласно п.1 ст.146 НК РФ становятся операции по реализации товаров, работ, услуг. Налогоплательщиком выступает УК, которая исчисляет входящий и исходящий НДС, руководствуясь общими правилами уплаты и расчета налога. Важно отметить, что уплате управляющей компанией подлежит НДС по ее собственным, не связанным с доверительным управлением (ДУ) операциям. Услуги по ДУ налогом на добавленную стоимость не облагаются;

4 Налогообложение имущества ПИФа земельным налогом: исчисление налоговой базы происходит по кадастровой стоимости каждого земельного участка по состоянию на 1 января отчетного года. Налогоплательщик – УК.

При налогообложении операций с инвестиционными паями доход или убыток определяется как разница между суммой от реализации паев и расходами на их приобретение, в том числе расходы, возмещенные управляющей компании, имеющие

документальное подтверждение. Уплата налога происходит при выплате налогоплательщику денежных средств. Ставки: для резидентов РФ НДФЛ составляет 13 % от дохода; для нерезидентов РФ - 30 % . Обложение налогом юридических лиц в связи с реализацией или иным выбытием инвестиционных паев осуществляется по ставке 20 % .

Таким образом, налогообложение подразделяется на обложение налогом операций с активами паевого фонда и операций с паями. Каждая категория, в свою очередь, характеризуется своими ставками, объектами, налогоплательщиками. Говоря о налоговой оптимизации, операции ПИФов выигрывают в сравнении с общими фондами банковского управления и индивидуальным ДУ ввиду того, что определение дохода при реализации пая образует денежный источник уплаты налога на прибыль, что отсутствует в других формах доверительного управления. Так, на основании НК РФ, доходы от индивидуального ДУ и ОФБУ облагаются налогом в момент их начисления, которым считается последний день отчетного периода.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ : (в ред. от 06.04.2015) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон.дан. – М., 2015. – Доступ из локальной сети Науч. б - ки Том. гос. ун - та.
2. Паевые инвестиционные фонды [Электронный ресурс] // УК Арсагера. - Электрон. дан. – URL: http://arsagera.ru/kuda_i_kak_investirovat (дата обращения: 18.09.2015).
3. Ерыгина Н. С. К вопросу об оценке эффективности паевых инвестиционных фондов в России // *Juvenis scientia*. – 2015. – №1. – С. 76 - 78.

© Н.С. Ерыгина, 2015

УДК 336

М.В.Жерголова

студентка 4 курса ЭУ - 12

Педагогического института, СВФУ им. М.К. Аммосова

г. Якутск, РФ, e - mail: mjerg@mail.ru.

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Проблемы мотивации работников предприятий остаются в настоящее время очень актуальными, так как от правильно разработанных систем мотивации зависят результаты деятельности предприятий, особенно при внедрении в производство инновационных технологий и мероприятий научно - технического прогресса.

Ключевые слова. Стимулирование, мотивация, качество труда и трудовая мотивация.

Стимул - это внешнее побуждение к действию, причиной которого является интерес (материальный, моральный, личный или групповой). Методы стимулирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Процесс использования различных стимулов для мотивирования людей называется стимулированием. Стимулирование выполняет на предприятии важную роль действенных

мотиваторов или основных носителей интересов работников. Оно принципиально отличается от мотивирования. Суть этого отличия состоит в том, что стимулирование - это одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование.

Мотивация и стимулирование персонала оказывают значительное влияние на развитие у работников таких важных характеристик их трудовой деятельности, как качество работы, результативность, старание, усердие, настойчивость, добросовестность и т.д.

В деятельности предприятия стимулирование играет огромную роль, так оно направлено на мотивацию работника к эффективному и качественному труду, который не только покрывает издержки работодателя на организацию процесса производства, оплату труда, но и позволяет получить определенную прибыль. Таким образом, стимулирование труда работников играет важную роль для развития экономики страны.

Реальная эффективность любых экономических мероприятий определяется их воздействием на отношение людей к труду. Изменить это отношение в законодательном порядке нельзя, так как это длительный эволюционный процесс, но его можно ускорить, если трезво оценивать конкретную ситуацию и учитывать причины, ее породившие.

Любой руководитель всегда осознает, что необходимо побуждать людей работать на организацию, но при этом считает, что для этого достаточно простого материального вознаграждения. Иногда такая политика бывает успешной, хотя, по существу, она не верна.

Список использованной литературы.

1. Абрамова С. В. Мотивация и стимулирование труда персонала [Текст] / С. В. Абрамова // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 149 - 153.

2. Беляцкий Н. П., Ройш П., Суша Н. В. Техника работы менеджера. - Мн.: Книжный дом, 2002. - 255 с.

3. Максимова, Л. В. Управление персоналом: основы теории и деловой практик: учебное пособие по специальности "Менеджмент орг." / Л. В. Максимова. - М.: Альфа - М: ИНФРА - М, 2012. - 253 с.

© М.В.Жергова, 2015

УДК33

О.В. Жердова

К.э.н., доцент

А.А. Шульженко

Студентка 3 курса финансово - экономического факультета,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Краснодар, Российская Федерация

ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Учет валютных операций регламентируется ПБУ 3 / 2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте». Данное положение по бухгалтерскому учету не распространяется на ведение учета валютных операций, связанных с:

- производением пересчета показателей финансовой отчетности, которая подается в рублях, в иностранную валюту по требованиям иностранных кредиторов;

- при составлении сводной бухгалтерской отчетности, когда головное предприятие обрабатывает бухгалтерскую отчетность зависимых учреждений, находящихся за границей [4].

Валютные операции в бухгалтерском учете отражаются исключительно в рублях. Для конвертации используется курс Центрального банка России на ту дату, которая соответствует характеру операции. Рассмотрим более подробно порядок перевода в рубли в результате осуществления валютных операций.

Для отражения в учете и отчетности стоимостные значения обязательств и активов юридического лица, выраженные в иностранной валюте, а также величина запасов в инвалюте должны быть пересчитаны в рубли.

В учете валютных операций для пересчета стоимостных показателей в российские рубли используется лишь официальный курс ЦБ РФ данной валюты к рублю. Исключения составляют случаи, когда для пересчета в рубли стоимости денежного обязательства или материального актива специальным законом или договором установлен иной курс, по которому надлежит пересчитать сумму к уплате [1].

В ПБУ 3 / 2006 четко определены все моменты, когда валютные суммы следует переводить в рубли:

1. На дату проведения факта хозяйственной жизни (при движении денежных средств), а также на отчетную дату (остатки в кассе / на счету) необходимо пересчитать в рубли всю наличную / безналичную валюту в кассе / на валютном счете. Также в ряде ситуаций стоимость денежных средств может пересчитываться по мере изменения валютного курса.

2. По существующему на отчетную дату курсу пересчитывается наличная (безналичная) валюта в целях отражения данных в бухгалтерской отчетности.

3. На дату совершения факта хозяйственной жизни пересчитывается стоимость принятых к учету основных средств, нематериальных и прочих внеоборотных активов, а также стоимость запасов и других активов, за исключением денежных средств [4].

После того как внеоборотные активы, перечисленные или полученные авансы были отражены в бухучете, при изменении курса пересчет их стоимости не производится.

В отчетности указывается исключительно рублевый эквивалент стоимости активов, существующих обязательств и запасов компании (в том числе и используемых / находящихся за рубежом).

В случае если в стране, где российская компания осуществляет свою деятельность, требуется составлять отчетность в валюте этого государства, то отчетность также составляется и в иностранной валюте.

В бухгалтерской отчетности раскрываются величины курсовых разниц:

- образовавшиеся при пересчете в рубли валютной стоимости активов и обязательств, за которые требуется уплатить средства в иностранной валюте;
- при пересчете валютной стоимости активов и обязательств, за которые будет производиться оплата в рублях;
- зачисленные на счета бухгалтерского учета, на которых не учитываются финансовые результаты [1].

Отражение в бухгалтерской отчетности курсовых разниц производится исходя из официального курса в рублях, установленного ЦБ РФ на отчетную дату. Если же

установлен (договором или законом) иной курс, кроме официального ЦБ РФ, то эта информация также отражается в отчетности.

В учете валютных операций курсовые разницы отражаются отдельно от других доходов (расходов), в том числе и отдельно от финансовых результатов, полученных от ведения фактов хозяйственной жизни в иностранной валюте.

Для ведения учета валютных операций в плане счетов имеется отдельный синтетический счет 52 «Валютные счета» [5]. Главным основанием для занесения информации в бухгалтер по данному счету являются банковские выписки. По кредиту счета отражаются операции по перечислению и списанию валютных средств со счета.

По дебету данного активного счета отражаются:

- на начало месяца - остаток безналичной иностранной валюты;
- все валютные поступления на протяжении месяца.

К счету 52 для удобства ведения аналитического учета принято открывать субсчета 1 - го и 2 - го порядков. Субсчета 1 - го порядка: «Счета в валюте внутри государства» и «Счета в валюте за рубежом».

На текущий счет компании, открытый в валюте, зачисляется ее валютная выручка, проценты банка за пользование свободными средствами и прочие поступления в валюте, связанные с ведением хозяйственной деятельности. Валютные счета за границей могут открываться для операций, связанных с движением капитальных вложений [1, 2].

Все свободные денежные средства в инвалюте компании обычно хранят на валютных счетах тех банков, которые имеют соответствующие лицензии на право проведения валютных операций, выданные Центральным банком [2]. Для открытия валютного счета за рубежом потребуется получить соответствующее разрешение от Центробанка России.

На субсчете 52 - 2 отражаются денежные операции в валюте, осуществляемые на зарубежных счетах компании. По дебету данного субсчета отражаются операции:

- по получению средств, переводимых с текущих счетов компании, открытых в уполномоченных российских банках;
- неиспользованная валюта;
- начисленные банком проценты за пользование остатком средств на счете;

По кредиту счета отражаются:

- расходы по обслуживанию счета;
- переводы на текущий счет компании, открытый в российском уполномоченном банке [5].

Курсовые разницы, связанные с изменением курса рубля на различные дни оценивания валютных активов и обязательств, которые возникают на счете 52 «Валютные счета», отражаются при помощи счета 91 «Прочие доходы и расходы». Положительные курсовые разницы отражаются на субсчете «Прочие доходы» (по кредиту), а отрицательные - на субсчете «Прочие расходы» (по дебету) [5].

В 2014 г. действовало два вида курсовых разниц: собственно курсовые, возникающие при проведении переоценки активов и обязательств по договорам с уплатой в инвалюте, и суммовые, возникающие при проведении оплаты в рублях по курсу, оговоренному сторонами сделки. С 2015 г. вступили в силу изменения, внесенные федеральным законом от 20.04.2015 № 81 - ФЗ, в связи с которым установились нормы по пересчету курсовых разниц по общим правилам.

Если нет иного указания в другом законе или договоре между сторонами, то пересчет активов и обязательств осуществляется по курсу Центробанка. Пересчет обязательств при этом должен производиться на последнюю дату месяца, а не на конец налогового периода, как было ранее. Это важно для ведения налогового учета.

Порядок отражения курсовых разниц в налоговом учете уточнен в письме Минфина РФ от 29.05.2015 № 03 - 03 - 06 - 1 - 31100. Этим письмом были разъяснены неясные моменты по учету разниц по сделкам, совершенным до 2015 г. Так, если возникли обязательства по сделкам, заключенным ранее 2015 г., то пересчет обязательств производится в виде суммовой разницы. Если же сделка была оформлена начиная с 2015 г., то разницы, возникающие при пересчете обязательств, учитываются как курсовые [3].

Список использованной литературы:

1. Кузнецова И.М. Учет экспортно - импортных операций торговыми организациями / И.М. Кузнецова // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно - практической конференции. Прага, Чешская республика, 2015. С. 118 - 125.

2. Кутовой Н.Г., Жердева О.В. Характеристика системы безналичных расчетов России // Новая наука: Стратегии и вектор развития. 2015. № 5 - 1. С. 158 - 159.

3. О порядке отражения в налоговом учете разниц курсов валют [Электронный ресурс]. Письмо Минфина РФ от 29.05.2015 № 03 - 03 - 06 - 1 - 31100. Режим доступа: <http://fd.ru/prd/doc/docid/420277786/modid/99#ixzz3tAkY43uU>.

4. ПБУ 3 / 2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» [Электронный ресурс], утв. приказом Минфина РФ 27.11.2006 № 154н. Справ. - прав. система «Гарант».

5. План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 31 окт. 2000 г. № 94н. Справ. - правовая система «КонсультантПлюс».

© О.В. Жердева, А.А. Шульженко, 2015

УДК 657.1

Е. С. Жигалко

студент факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанский государственный аграрный университет

В. А. Чаплиев

ассистент кафедры «Информационных систем»
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тенденция перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности приобрели чрезвычайную актуальность. Это обусловлено признанием МСФО в качестве одного из главных инструментов, гарантирующего предоставление прозрачной и унифицированной информации о финансовом состоянии компании для широкого круга

участников рынка, в том числе и зарубежных. МСФО было признано одним из 12 глобальных стандартов, необходимых для устойчивости мировой экономики.

Для того чтобы лучше понять актуальность этого перехода, нужно разобраться в том, что же из себя представляет МСФО. Нужно понимать, что МСФО – это не подробный свод правил ведения бухгалтерского учета, а общепринятые стандарты, которые непосредственно не предъявляют четких требований к ведению бухгалтерии. Они являются основой для составления бухгалтерской финансовой отчетности, помогая ее улучшать. Цель МСФО заключается в том, чтобы в любой ситуации на практике составители отчетности могли следовать принципам, а не пробовать пойти в обход правил, которые позволяют не использовать любые основные положения.

Посредством международных стандартов финансовой отчетности можно улучшить прозрачность деятельности организаций, увеличить возможности их общего анализа, упростить процедуру доступа к международным рынкам. Данные условия необходимы для повышения инвестиционной привлекательности экономики РФ. Они дают возможность российским компаниям участвовать в международном бизнесе наравне с зарубежными партнерами.

На данный момент переход на МСФО для России даст хороший эффект для экономики. В записке члена правления российского Фонда «Национальной организации по стандартам финансового учета и отчетности» Т. Крыловой: «Первые итоги внедрения МСФО за рубежом» приводятся результаты исследования компаний из 20 стран ЕС. При сопоставлении отчетности организаций, пользующихся локальными стандартами учета и МСФО, выяснилось, что последние реже используют бухгалтерскую уловку «управление размером прибыли», отражают убытки своевременно и приводят более валидные данные для оценки стоимости бизнеса. Однако стимул для перехода на эти стандарты для России упал в связи с ведением экономических санкций странами Запада.

Разумеется, внедрение международных стандартов финансовой отчетности в России не происходило гладко и должным образом и до введения экономических санкций. Можно выделить ряд объективных трудностей перехода на МСФО: существенные различия между требованиями МСФО и РСБУ, противоречивое законодательство РФ, высокая стоимость перехода на международные стандарты. Нежелание руководителей крупных компаний предоставлять «прозрачные» финансовые отчеты сыграло не последнюю роль в торможении данного процесса. На данный момент для российского бизнеса переход на международные стандарты финансовой отчетности весьма непростая процедура. К примеру, такая ситуация наблюдается у страховых компаний, для которых в этом году как раз начался переходный период. Основные трудности организации испытывают с автоматизацией процесса и необходимостью привлечения квалифицированных специалистов по МСФО. Другая проблема – это устаревшее программное обеспечение и все что с ним связано. Например, не все страховые компании меняют IT - систему на более современную и эффективную в связи с необходимостью перехода на МСФО, гораздо большая их часть решили оставить существующее программное обеспечение. Вопрос использования нового программного обеспечения упирается в стоимость внедрения и возможности настройки интеграции с существующими системами учета.

Но самую большую проблему для бизнеса, переходящего на МСФО, представляет решение вопроса с квалификацией специалистов финансовых служб. В большинстве

случаев бухгалтеры со знанием МСФО составляют не более 5 % персонала финансовых подразделений. Дефицит кадров очевиден и будет только усиливаться. Качественное обучение международным стандартам отчетности является, пожалуй, наиболее важным вопросом внедрения МСФО в РФ. Конечно, большинству крупных организаций более выгодно обучить своих сотрудников, чем приглашать их извне. Такое обучение актуально и для самих бухгалтеров, ведь знания МСФО, подтвержденные международным сертификатом, – это ключевое условие для получения высокооплачиваемой и престижной работы. Что касается переобучения, единственный международный сертификат по МСФО на русском языке сегодня – это ДипИФР (DipIFR, диплом АССА по МСФО). Его можно получить, в том числе в разных бизнес - школах в России, при это обучение может длиться до полугода. Таким образом, компания может решить вопрос своими силами, но не одновременно, с расходами на сертификацию специалистов и последующее повышение их квалификации, а также с увеличением фонда оплаты труда.

Несмотря на предпочтения многих организаций производить наем новых сотрудников с необходимыми компетенциями важно помнить, что спрос на специалистов по МСФО долгие годы диктовали иностранные работодатели, крупные аудиторские фирмы и транснациональные корпорации. Поэтому такие сотрудники обычно хорошо владеют английским, имеют международные сертификаты (АССА, CPA, CIMA, DipIFR), умеют работать в SAP, Microsoft Dynamics или других программах. Стоят эти специалисты соответственно своим компетенциям. Переход на МСФО – процесс трудный, требующий много времени, а также, как показывает практика, большое число финансовых вложений, обусловленных необходимостью подбора программного обеспечения, переобучения или найма профильных специалистов. Процедура перехода к МСФО пройдет более быстрыми темпами, когда у отечественных менеджеров и инвестиционного сообщества будет создан спрос на информацию, подготовленную по международным правилам. Соответствие отчетности международным стандартам объективно дает больше шансов привлечь инвесторов, выйти на мировой рынок и получить выгодные контакты с зарубежными партнерами.

Список используемой литературы:

1. «Основные трудности применения МСФО российскими компаниями». - 2011. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://vertexglobal.ru>
2. Меньшикова Е. «Как Россия переходит на МСФО?» [Электронный ресурс] / Е. Меньшикова журнал Записки доброго бухгалтера - 2015. – Режим доступа: <http://blog.ucmsgroup.ru/transition-to-ifrs-in-russia/>
3. Молчан А.С., Тринка Л.И., Чаплиев В.А. Инновационное развитие экономики Краснодарского края как ключевой инструмент преодоления кризисных явлений в региональной экономике // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12 - 4 (53 - 4). С. 245 - 249.
4. Молчан А.С., Тринка Л.И., Чаплиев В.А. Роль инновационного потенциала в развитии экономики региона // Экономико - правовые аспекты системного социально - экономического обновления России: перспективы посткризисного развития материалы Международной конференции. 2013. С. 131 - 135.

5. Жигалко Е. С., Чаплиев В. А. Эволюция становления и развития экономической теории // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции. Ч. 1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 154 - 157.

6. Сюткина Е. С., Франциско О. Ю. Особенности формирования и развития человеческого капитала в Краснодарском крае // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции. Ч. 2 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 154 - 157.

© Е. С. Жигалко, В. А. Чаплиев, 2015

УДК 330.38

Д.Ю. Жмурко

к.э. н., доцент

Краснодарский университет МВД РФ

г. Краснодар,

Российская Федерация

**РАЗРАБОТКА ТЕПЛОЙ КАРТЫ
(КЛАСТЕРНОГО ДВУХХОДОВОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ)
ДЛЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ САХАРНОГО
ПОДКОМПЛЕКСА АПК РОССИИ**

Главной особенностью статьи является адаптация методов кластерного анализа к сахарному подкомплексу АПК России. Не секрет, что в любой отрасли народного хозяйства существует множество крупных объединений, составляющие определенного рода «костяк» данной отрасли, которым приходится между собой конкурировать, более того в этой конкуренции довольно активно участвуют и транснациональные корпорации.

В связи, с этим актуально рассмотреть возможные модели и методы, способствующие более точному прогнозированию, а полученные результаты значительно превосходили результаты деятельности по сравнению с другими игроками сахарного рынка России.

Для этого необходимо адаптировать многоуровневый метод кластерного анализа известный как тепловая карта, а более конкретно ее частный случай кластерное двухходовое объединение.

К слову, многократные попытки классификации методов кластерного анализа приводят к десяткам, а то и сотням разнообразных классов [2, 11]. Такое многообразие порождается большим количеством возможных способов вычисления расстояния между отдельными наблюдениями, не меньшим количеством методов вычисления расстояния между отдельными кластерами в процессе кластеризации и многообразными оценками оптимальности конечной кластерной структуры.

Чтобы построить кластерную структуру необходимо определить его ключевую единицу, то есть корреляционный кластер (рисунок 1).

Корреляционный кластер – группа переменных, в которой все переменные имеют более высокий уровень положительной корреляции друг с другом, чем с другими группами или с отдельными переменными. Такой кластер является свидетельством существования определенного фактора в факторном анализе.

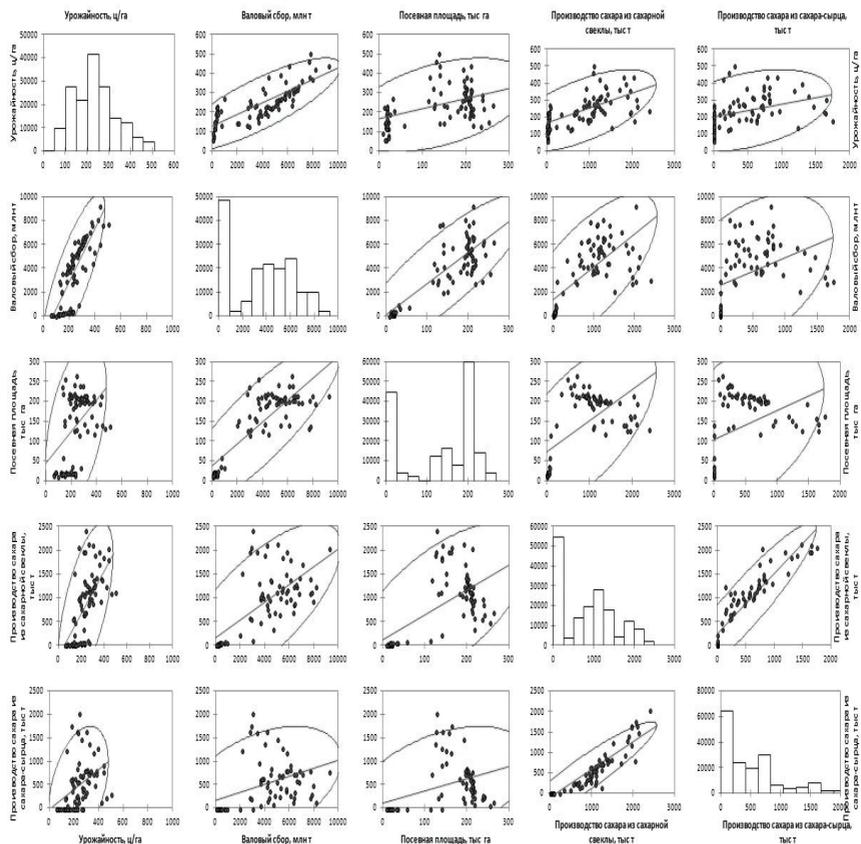


Рисунок 1. Корреляционные тесты сахарного подкомплекса АПК России с1881 - 2013 гг.

На рисунке 1 показаны пять конструктов составляющие основу для дальнейшего исследования. Для разъяснения, что такое конструкт приведем пример из общей психодиагностики, в которой достаточно полно описаны математических моделей кластерного анализа.

Конструкт, не сводится к значению, но механизмы образования – сходные. Конструкт отличается от концепта тем, что задает не номинальную шкалу (класс), а, как минимум, шкалу порядка. Конструкт – это «референтная ось» (Bannister D., Fransella F., 1977) типа «север - юг», основной параметр оценки, причем элементы, которые в одном случае могут быть на одном полюсе, в другом – могут оказаться на противоположном [2, с. 331].

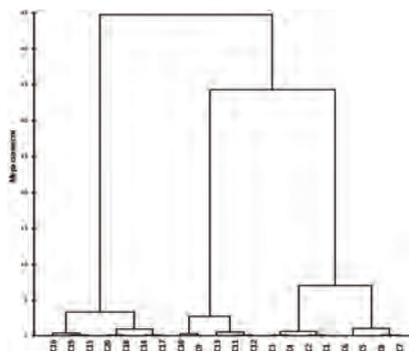


Рисунок 2. Дендрограмма, построенная на основе данных по валовому сбору сахарной свеклы России с 1881 - 2013 гг.

Примечание. С1 – означает номер кластера.

На рисунке 2 представлен пример дендрограммы валового сбора сахарной свеклы, аналогичные дендрограммы были построены и для других сельскохозяйственных и промышленных показателей сахарной подкомплеса АПК России (таблицы 1 и 2).

Таблица 1 – Показатели выявленных кластеров по абсолютным величинам сахарного подкомплеса АПК России

	Урожайность	Валовой сбор	Посевные площади	Производство сахара	Производство свекловичного сахара	Среднее значение	Общее	По выявленным классам
Кол - во кластеров	28	20	17	18	20	21	95	110

Таблица 2 – Показатели выявленных кластеров по относительным величинам (конструктам) сахарного подкомплеса АПК России

	Урожайность – Валовой сбор	Урожайность – Посевные площади	Урожайность – Производство сахара	Урожайность – Производство свекловичного сахара	Валовой сбор – Посевные площади	Валовой сбор – Производство сахара	Валовой сбор – Производство свекловичного сахара	Посевные площади – Производство сахара	Посевные площади – Производство свекловичного сахара	Производство сахара – Производство свекловичного сахара	Среднее значение	Общее	По выявленным классам
Кол - во кластеров	23	17	20	18	18	16	14	21	21	19	19	88	108

На основании полученных результатов, применяя кластерные процедуры: агломеративной иерархической кластеризации (метод Уорда и центроидный метод [взвешенный]) и k - средних, выявили оптимальное число классов (кластеров) для сахарного подкомплекса АПК России – эта цифра равна 21, что соответствует 210 конструктам (рисунок 3).

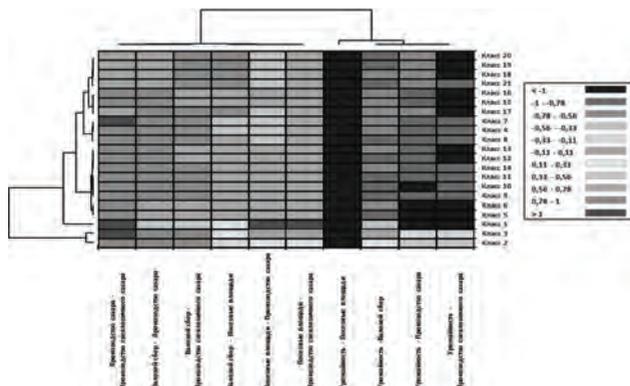


Рисунок 3. Тепловая карта, построенная на основе корреляционных конструктов, входящих в сектора сахарного подкомплекса АПК России с1881 - 2013 гг.

На рисунке 3 видно, что строка с классом 2 (1885–1886 гг.) содержит самое оптимальное число конструктов и является лучшим состоянием для сахарной отрасли, а строка с классом 20 (2008–2011 гг.), наоборот. Класс 21 соответствует следующим годам: 2012, 2013 и 2014.

Лучшим вариантом для определения состояния можно указать диапазон классов от 8 до 14. Так они соответствуют данному единому корреляционно - кластерному полю, которое можно видеть с левой стороны рисунка 3.

Выводы

В использовании кластерного анализа имеются такие тонкости и детали, которые проявляются в отдельных конкретных случаях и видны не сразу. Например, роль масштаба признаков может быть минимальной, а может быть и доминирующей в ряде случаев. В таких случаях необходимо использовать преобразования переменных. Особенно результативно это при использовании методов, которые производят нелинейные преобразования признаков, повышающие в целом общий уровень корреляций между признаками. В таких случаях автору нередко удавалось получать интересные решения, которые принципиально меняли восприятие исходных материалов у владельцев эти данных [3, с. 28].

Список использованной литературы

1. Samer M. I. et all. Genome - wide characterization of the routes to pluripotency // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nature.com/nature/journal/v516/n7530/full/nature14046.html>
2. Бодалев А.А., Столин В. А. Общая психодиагностика. Речь / А.А. Бодалев, В.А. Столин. – СПб.: Речь, 2000. – 440 с.

УДК 336

О.Д.Задерейко Магистрант Iго курса
Институт Энергетики, ИрНИТУ

РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ E - GOLD В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Аннотация

Тенденции развития мировой экономики и международном финансовом рынке свидетельствуют о том, что современная жизнь приобретает выраженный международный характер. Международные электронные платежи имеют огромную роль в международных экономических и торговых отношениях, как на уровне индивидуума, так и на государственном уровне.

Ключевые слова

Платежная система, международные расчеты, E - Gold.

В последнее десятилетие произошли существенные перемены в оценке значимости платежной системы для поддержания стабильности функционирования национальной финансовой системы и экономики в целом. В результате функции центральных банков в сфере платежной системы стали одними из приоритетных как на национальном так и на международном уровнях, что подтверждает работа Банка международных расчетов [2,с.2].

Любая платежная интернет - система - это специальная технология, позволяющая осуществлять различные платежи в Сети (оплачивать услуги магазинов и банков, получать зарплату, пополнять мобильный счёт, выводить деньги на карту банка и прочее). Сегодня онлайн валюта – не менее значима, чем бумажные деньги. Для исполнения сделки с иностранной валютой необходимо два перевода денежных средств, в противоположных направлениях, так как она предполагает обмен одной валюты на другую что не всегда удобно [3,с.102].

Платёжная система E - Gold кардинально отличается от других электронных платёжных системам и не имеет привязки к какой - либо национальной валюте. Это интернациональная платёжная система, денежные средства которой вложены в драгоценные металлы (e - metal): серебро (e - silver), золото (e - gold), платину (e - platinum) и палладий (e - palladium)[1,с.10]. Данная особенность делает платёжную систему E - Gold эффективной для проведения международных платежей. Кроме того, хранение в металлах, один из самых надёжных способов хранения и размещения денег. E - Gold - самая крупная и самая популярная в мире платёжная система, обеспечивается гарантиями банков США и Швейцарии.

Для людей живущих, и занимающихся бизнесом за рубежом, слово E - Gold звучит так же привычно, как к примеру, VISA, WesternUnion, MasterCard. К этой платёжной системе все давно привыкли и с удовольствием пользуются её услугами. При этом, имея возможность не только надёжно хранить деньги и расплачиваются за товары и услуги, но и зарабатывать на курсах металлов. Преимущества платёжной системы E - Gold:

- Регистрация в E - Gold абсолютно бесплатна.

- Это не банковская система, поэтому, открывая счёт, Вы не рискуете нарушить закон.
 - Платёжная система E - Gold не делит своих участников на людей, проживающих в USA и остальных странах, все участники этой платёжной системы равны.
 - Очень многие компании стали использовать E - Gold как инструмент платежа. Таким образом, упрощается процедура получения денег и увеличивается надёжность.
 - Большое количество обменных пунктов позволяет перевести E - Gold в любую другую мировую валюту, в том числе и в российскую платёжную систему WebMoney.
- С помощью платёжной системы можно:
- Осуществлять практически любые виды платежей в сети, список возможных платежей очень широк.
 - Инвестировать деньги в различные высокодоходные проекты.
 - Вкладывать деньги в различные проекты.
 - Принимать участие в онлайн-аукционах и распродажах, вроде e - bay. и т.п.
 - Оплачивать товары в Интернет - магазинах, или платить за различного рода услуги, регистрацию домена, оплату хостинга, рекламу, премиум аккаунты и совершать ещё множество различных платежей.
 - Принимать к оплате валюту E - Gold на собственном сайте с помощью простой формы.
 - Инвестировать средства в различные биржи и проекты.
 - Передавать средства от одного физического лица другому, не имея при этом проблем с налоговым законодательством Вашей страны.

Список использованной литературы:

1. Горелый В.И. Учет и экономический анализ деятельности банков. В 2 - х ч. Ч. 1. – М.: ИНФРА - М, 2006
2. Положение Банка России от 6.05.2003 №225 - П «О справочнике банковских идентификационных кодов участников расчетов, осуществляющих платежи через расчетную сеть Центрального банка Российской Федерации (Банка России)».
3. Тавасиев А. М. Основы банковского дела. - М.: МаркетДС, 2006.

© О.Д. Задерейко, 2015

УДК 336.1.07

Д.Д. Закиров, Студент 4 курса
В.М. Минеева, к.э.н., доцент
 Факультет информационных технологий и управления
 Башкирский государственный аграрный университет
 Г. Уфа, Российская Федерация

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА КАК ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена финансовая безопасность государства как основы национальной безопасности, а так же выявлены актуальные проблемы и сложности финансовой безопасности и предложены пути их решения.

Ключевые слова: финансовая безопасность, национальная безопасность, экономика, доходы.

Финансовая и национальная безопасности являются взаимозависимыми категориями: финансовая безопасность фактически является основой национальной безопасности, в то же время, многие аспекты последней влияют на уровень финансовой безопасности. На сегодняшний день он является особенно актуальным.

Любые изменения в геополитике могут сильно повлиять на состояние финансовой безопасности. Стоит отметить, что ухудшение состояния других аспектов национальной безопасности, обострение угроз в этих аспектах имеет серьезное влияние на уровень финансовой безопасности. Так, изменения политической ситуации в Европе, колебание политического курса ведущих западных стран могут серьезно обострить вопрос внешнего долга России. Кроме того, различные военные конфликты и обострение ситуации в любой горячей точке мира способны повлечь за собой необходимость повышения трат на оборонный комплекс, что, в свою очередь, вызовет повышение степени угроз финансовой безопасности. Вопрос актуальности финансовой безопасности и ее тесной взаимосвязи с национальной безопасностью страны в целом является особенно важным в наше время. Таким образом, учитывая все вышеприведенное, финансовой безопасности необходимо уделять особое внимание на государственном уровне, ведь именно это обеспечит эффективное преодоление угроз национальным интересам страны.

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации отражено, что национальные интересы России – это совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства в экономической, внутриполитической, социальной, международной, информационной, военной, пограничной, экологической и других сферах [3].

Главным источником формирования государственных доходов является национальный доход страны. Но иногда, особенно в периоды экстремальных ситуаций (война, стихийное бедствие и т. п.) в качестве источника государственных доходов может выступать ранее накопленное национальное богатство. В ряде случаев в качестве источника государственных доходов можно рассматривать национальный доход и национальное богатство других стран, поступающие в виде госзаймов или репарационных платежей.

Концептуально формирование эффективной системы финансовой безопасности должно опираться на создание комплексного мониторинга, т.е. многоуровневой и полномасштабной системы отслеживания динамики всех основных финансово - экономических процессов в стране. Очевидная сложность заключается в разработке точных критериев и уровней финансовой безопасности. На динамику финансовой деятельности оказывает влияние комплекс факторов, относящихся к внутренним и внешним условиям деятельности предприятий. В странах с развитой экономикой финансовая несостоятельность предприятий на 1 / 3 обусловлена внешними факторами, а на 2 / 3 — внутренними (естественно, это усредненная экспертная оценка). В России переходного периода финансовые негативы в большей степени зависят от влияния внешней среды (общезакономерный кризис, инфляция, платежный кризис, банковский сектор и др.) [5].

Понимание финансовой безопасности как объекта исследования должно базироваться на понимании природы финансовой системы, не ограничиваясь лишь ее функциями распределения, перераспределения и аккумуляции денежных ресурсов. Как система она

включает конкретные характеристики финансовых инструментов, отражающих в определенной мере характер отношений собственности, а совокупность отношений собственности и характеристик финансовых инструментов формирует и движения капиталов, и их распределение в рамках реализуемой денежной и кредитно - финансовой политики. Переход к рыночной экономике обусловил усиление роли финансов и определил их новое место в системе хозяйствования. Большинство рыночных инструментов относится к элементам финансового механизма, т.е. входит в состав финансовой системы. В операциях на финансовых рынках участвуют представители всех секторов национальной экономики. Перспективы сохранения экономического роста в значительной степени зависят от возможности финансовой сферы России.

В качестве основных угроз поступательному развитию российской экономики в кратко - и среднесрочной перспективе выступают именно внешние условия, а также слабость национальной финансовой сферы.

В современных условиях в России используются следующие пути совершенствования системы финансовой безопасности:

- установление пределов иностранного участия в капитале отечественных организаций;
- отраслевые ограничения (ограничение или запрещение доступа иностранных инвестиций в отрасли, признаваемые особо важными для экономического и социо - культурного развития государства);
- меры в отношении компаний, осуществляющих ограничительную деловую политику, искажающую условия конкуренции;
- требования в области производства, использования местных компонентов, передачи технологий и т.п.;
- разработка действенных систем контроля привлечения и использования средств иностранных заимствований [6].

Все эти факторы весьма негативно влияют на состояние защищенности экономики России и в современных условиях требуют внесения серьезных коррективов в организацию системы обеспечения финансовой безопасности России, а также в отечественное законодательство. Для обеспечения ФБ России нужно создать и принять Финансовую доктрину, в которой в качестве основной задачи должно фигурировать создание качественной, суверенной финансово - банковской системы, основной функцией которой должно быть обеспечение финансовой самодостаточности и безопасности государства.

Система должна обеспечивать решение следующих задач: создание полноценной национальной валюты и поддержание ее в стабильном и конкурентоспособном состоянии; насыщение экономики и рынка денежной массой в объеме, необходимом для их полноценного функционирования и развития; создание условий обеспечивающих интенсивное образование конкурентоспособного национального финансового капитала номинированного в национальной валюте;

- обеспечение в среднесрочной перспективе (5 - 10 лет) финансового паритета с основными конкурентами России, в перспективе — доминирования на мировом рынке капиталов.

Следует отметить, что Россия обладает уникальными возможностями, способными обеспечить ей такое положение. В первую очередь это ее огромные богатства, большинство которых, в отсутствие необходимых для этого правовой базы и инфраструктуры, не

вовлечены в процесс экономических отношений и не создают добавленной стоимости, что существенно снижает эффективность национальной экономики в целом.

Список использованной литературы:

- 1) Бурцев, В. В. Факторы финансовой безопасности России // Менеджмент в России и за рубежом. 2001 . N 1. — С. 55 - 69.
- 2) Сайт Российской газеты — <http://www.rg.ru/>
- 3) Сайт Федеральной службы государственной статистики — <http://www.gks.ru/>
- 4) Минеева, В.М. Роль налогов в общественном секторе экономики [Текст] / В.М. Минеева, В.В. Тимиргалова // Проблемы развития современной экономики. 2014. - № 5. - С. 63 - 66.
- 5) Минеева, В.М. Эффективность уплаты налогов в РФ [Текст] / В.М. Минеева., Р.И. Максюткова // В сборнике инновационная наука и современное общество / Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 166 - 169.
- 6) Степанков, Д.В. Реализация функций Федеральной службы по финансовому мониторингу в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма // Банковское право. - 2013. - № 6 - с. 2 - 5.

© Д.Д. Закиров, 2015

© В.М. Минеева, 2015

УДК 33

А.Р.Закирова

студент 1 курса, кафедра финансового менеджмента
ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права», РФ, г. Казань
E - mail alsuzaki@yandex.ru

И.Ш.Давыдова

научный руководитель канд.экономических наук, доцент
Кафедра финансового менеджмента
ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права», РФ, г. Казань

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Банкротство - длительный процесс, который в первую очередь направлен на финансовое оздоровление предприятия - должника, возвращение ему способности нормально осуществлять свою хозяйственную деятельность, включая расчеты с кредиторами. Принудительная ликвидация компании и распродажа его имущества применяются при банкротстве только тогда, когда финансовое оздоровление невозможно.

Чтобы определить признаки банкротства предприятия, используют два основных критерия: неоплатность долгов и неплатежеспособность.

Неоплатность долгов означает, что сумма долгов превысила стоимость имущества должника, и возможности оплатить эти долги нет. Оба этих критерия в совокупности

применяются для граждан - предпринимателей. Юридическое лицо может быть признано банкротом при наличии одного критерия - неплатежеспособности, т.е. фактической не оплаты долгов по своим обязательствам в течение трех месяцев с даты, когда их следовало оплатить. Кроме этих условий, нужен и определенный размер задолженности, который бы позволил арбитражному суду возбудить дело о банкротстве. Для юридических лиц этот размер составляет 100 000 рублей, для граждан - предпринимателей - 10 000 рублей.

Долги предприятия - банкрота должны быть подтверждены вступившими в законную силу решениями суда. Кредитор вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом после получения им исполнительного листа и обращения с ним в службу судебных приставов. Обращение кредитора в арбитражный суд возможно по истечении 30 дней с момента обращения к судебным приставам.

Несостоятельность (банкротство) — признанная уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина, организации, или государства) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей.

Существует ряд проблем использования методов прогнозирования возможного банкротства предприятий.

Анализ применения зарубежных методов прогнозирования возможного банкротства предприятия для российской экономики.

Согласно Егорычеву И.Г. и Крюкову А.Ф. двухфакторная модель является наиболее простой из методик диагностики банкротства. В данной модели учитывается всего два фактора: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заемных средств в пассивах, параметры которых были определены эмпирическим путем. Общий вид модели выглядит так:

$$C = - 0,3877 - 1,0736 \cdot X_1 + 0,0579 \cdot X_2,$$

где 0,3877 – постоянная величина;

X₁ – коэффициент текущей ликвидности;

X₂ – доля заемных средств в пассивах.

Определение вероятности банкротства предприятия связано со значением «С» данной модели:

- если $C > 0,3$, то вероятность банкротства велика;
- если $- 0,3 < C < 0,3$, то вероятность банкротства средняя;
- если $C = 0$, то вероятность банкротства равна 50 % ;
- если $C < 0,3$, то вероятность банкротства мала.

Егорычев И.Г. и Крюков А.Ф. также отмечают, что применение данной модели для российских условий было исследовано в работах М.А. Федотовой, которая считает целесообразным корректировку весовых коэффициентов применительно к российской экономике, а также добавление третьего фактора – рентабельности активов для повышения точности прогноза данной модели [1, с. 53].

Возможность применения модели относительно отечественных предприятий ставит под сомнение авторский коллектив в составе В.И. Орехова, К.В. Балдина и Н.П. Гапоненко, утверждая, что двухфакторная модель не способна обеспечить полноценную оценку финансового состояния предприятия, и имеется значительная вероятность отклонения

прогноза, построенного по данной модели, от реальности, поэтому ввиду ограниченности данной модели использование ее нецелесообразно [6, с. 314].

С данным мнением солидарен аналитик А. Семеней. Он отмечает, что двух факторная модель не учитывает влияние таких важных показателей, как рентабельность, отдача активов, деловая активность предприятия. А также ввиду устаревания модели она становится неадекватной применимо к современной специфике экономической ситуации в России [7, с. 56].

Э. Альтман является одним из самых известных зарубежных экономистов, получивших признание за работы в области оценки кредитоспособности предприятий. Рассмотрим мнения различных авторов по поводу адекватности Z - счета Альтмана в современных экономических условиях.

Профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента СПбГУ В.В. Ковалев говорит о том, что Альтман, обследовав 66 предприятий промышленности, половина из которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, провел анализ 22 аналитических коэффициента, которые теоретически могли иметь связь с прогнозированием возможного банкротства предприятий. После чего он отобрал 5 наиболее значимых для прогноза показателя и построил многофакторное регрессионное уравнение, которое имеет вид:

$$Z=1,2 \cdot X_1+1,4 \cdot X_2+3,3 \cdot X_3+0,6 \cdot X_4+1,0 \cdot X_5$$

прогнозирование банкротства, планирование эффективности; где

X_1 - оборотный капитал / сумма активов;

X_2 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_3 – прибыль до выплаты процентов, налогов / сумма активов;

X_4 – рыночная стоимость акций / заемные пассивы;

X_5 – выручка от реализации / сумма активов.

В.В. Ковалев отмечает, что в зависимости от значения Z – критерия по определенной шкале производится оценка вероятности наступления банкротства в течение двух лет:

- если $Z < 1,81$, то вероятность банкротства очень велика;
- если $1,81 < Z < 2,675$, то вероятность банкротства средняя;
- если $Z = 2,675$, то вероятность банкротства равна 0,5;
- если $2,675 < Z < 2,99$, то вероятность банкротства невелика;
- если $Z > 2,99$, то вероятность банкротства ничтожна.

По мнению Ковалева, значимость методики Альтмана определяется техникой оценивания. А применение Z - критерия возможно лишь с большими оговорками, поскольку имеются различия в организации бизнеса отечественных и американских предприятий, данная методика не соответствует современной экономической ситуации, сложившейся во всем мире, и применима лишь к крупным предприятиям, котирующим свои акции на биржах [2, с. 76 - 77].

В ответ на это авторский коллектив в составе В.И. Орехова, К.В. Балдина и Н.П. Гапоненко отмечает, что позже данная пятифакторная модель была преобразована для фирм, чьи акции не котируются на бирже, и она имеет вид:

$$Z=0,717 \cdot X_1+0,847 \cdot X_2+3,1 \cdot X_3+0,42 \cdot X_4+0,995 \cdot X_5,$$

где в числителе параметра X_4 вместо рыночной стоимости акций используется их балансовая стоимость. Шкала для определения вероятности банкротства также была изменена:

- если $Z < 1,23$, то вероятность банкротства велика;
- если $Z > 2,90$, то банкротство мало вероятно.

Интервал 1,23Z2,90 был назван как «зона неопределенности», в которой весьма трудно точно утверждать о том, обанкротится ли предприятие.

Помимо данного вопроса, вышеназванный авторский коллектив расходится с мнением профессора Ковалева и по поводу параметров уравнения. Так значение коэффициента не модифицированного Z - критерия Альтмана при X4 определяется равным 0,64, а не 0,6, а значение параметра при X5 равно 0,999, а не 1,0. Данные разногласия в конечном итоге могут привести к расхождению расчетных результатов [5, с. 282].

Дискуссию по поводу определения коэффициентов Z - счета поддерживает аналитик издания «Люди Дела» А. Семеней. По его мнению, в отечественных условиях параметр при переменной X4 теряет свой смысл, поскольку у большинства предприятий отсутствует информация о рыночной стоимости акций. Специалисты Экспертного института Российского союза промышленников и предпринимателей предлагают применять Z - счет без переменной X4, а российские банковские аналитики используют в числителе этого показателя стоимость основных фондов и нематериальных активов.

Британский ученый Таффлер (Taffler) предложил в 1977 году четырехфакторную модель, при разработке которой использовал следующий подход: при применении компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют в группы компаний и их коэффициенты.

Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности компании, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности воспроизводит точную картину финансового состояния предприятия. Типичная модель для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, принимает форму:

$$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18 X3 + 0,16 X4,$$

где X1 - прибыль до уплаты налога / текущие обязательства

X2 - текущие активы / общая сумма обязательств

X3 - текущие обязательства / общая сумма активов

X4 - выручка / сумма активов

Если величина Z - счет >3 , это говорит о том, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если $<0,2$, то банкротство более чем вероятно.

Для улучшения прогнозирующей функции моделей Z - счет можно трансформировать в PAS - коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность компании [3, с. 22].

Одной из наиболее известных рейтинговых моделей является модель Р.С. Сайфуллина, и Г.Г.Кадыкова. Российские ученые разработали среднесрочную рейтинговую модель прогнозирования риска несостоятельности (банкротства), которая может применяться для любой отрасли и организаций различного масштаба.

Российские ученые Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предприняли попытку адаптации модели «Z - счет» Э. Альтмана к российским условиям. Они предложили использовать для экспресс - диагностики финансового состояния организации рейтинговое число.

Модель Сайфуллина - Кадыкова вероятность несостоятельности (банкротства) организаций :

$$R=2X1+0,1X2+0,08X3+0,045X4+X5,$$

где $X1$ = собственный капитал / оборотные активы;

$X2$ = оборотные активы / текущие обязательства;

$X3$ = выручка от продаж / средняя стоимость активов;

$X4$ = прибыль от продаж / выручка от продаж;

$X5$ = чистая прибыль / собственный капитал.

При полном соответствии пяти финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровнем рейтинговое число $R = 1$ и, следовательно, организация имеет удовлетворительное финансовое состояние R .

Т.В. Краминым и Д.В. Манушиным построена модель оценки вероятности банкротства $PROB$. Она позволяет прогнозировать вероятность банкротства предприятий спустя два года с момента анализа:

$$PROB = 0,996 - 0,732S - 0,099T - 0,982R,$$

где S - коэффициент долгосрочной финансовой независимости;

T - коэффициент оборачиваемости активов;

R - коэффициент рентабельности реализованной прибыли от реализации.

Если наблюдается отрицательное или нулевое значение $PROB$ - вероятность банкротства предприятия в течение двух лет с текущего момента, при использовании текущих значений финансовых показателей, отсутствует. При значении $PROB$, равном 100 %, вероятность банкротства в течение двух лет с момента анализа высока (если в его деятельности не произойдет существенных изменений).

На практике определяют минимально приемлемый уровень $PROB$ для своего предприятия и периодически сравнивают с фактическим уровнем $PROB$ на нем. Если фактический уровень выше минимального приемлемого, то проводится комплексный анализ деятельности предприятия, и на его основе разрабатываются мероприятия, снижающие вероятность его банкротства.

Процедура банкротства может быть применена в отношении всех предприятий, кроме казенных предприятий, унитарных предприятий, не основанных на государственной или муниципальной собственности (общественных организаций, общественных организации инвалидов и пенсионеров, благотворительных фондов, учреждениях некоторых некоммерческих организаций).

В связи с этим администрации предприятия необходимо знать процедуры проведения соответствующих мероприятий, утвержденные к руководству инструкции и рекомендации по оценке финансово - экономического состояния предприятий [4, с. 84].

Существенным элементом финансового управления является финансовый анализ. Финансовый анализ представляет собой оценку финансово - хозяйственной деятельности фирмы в прошлом, настоящем и предполагаемом будущем, помимо этого данные финансового анализа является основой для разработки стратегии развития предприятия.

Цель финансового анализа с точки зрения стратегического управления финансовой устойчивостью – это объективная оценка состояния финансовых ресурсов предприятия, предоставленная оперативно в форме удобной для принятия тактических и стратегических решений для обеспечения стабильного финансового состояния и необходимого уровня финансовой устойчивостью предприятия.

Однако в большинстве случаев расчет традиционных коэффициентов не дает объективной оценки финансовому состоянию предприятия и его финансовой устойчивости. Так, коэффициенты ликвидности не учитывают реальные денежные потоки на предприятии, потому что при расчете показателей используются данные на конец периода.

Таким образом, рассмотрев различные методические подходы к оценке финансового состояния предприятия по критериям банкротства (несостоятельности), можно сделать вывод, что оценка финансового состояния предприятия включает в себя комплекс методов, необходимых для оценки текущего состояния организации, выявления причин ухудшения количественных и качественных показателей ее деятельности.

Поэтому руководители предприятий, менеджеры различных уровней должны быть знакомы с процедурами банкротства и уметь определять финансовое положение предприятий - контрагентов на основе грамотного проведенного финансового анализа. Вместе с тем, необходимо проводить антикризисную диагностику финансового состояния предприятия с целью избежать возможного банкротства.

Список литературы:

1. Крюков А. Ф., Егорычев И. Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов // Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - №3. - 53 – 55 с.
2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика. - 2006. – № 8. - 76 – 77 с.
3. Крамин Т.В. Финансовая устойчивость предприятий в условиях перехода к рыночной экономики. - 2001. - № 1. - 22 с.
4. Крамин Т.В. Финансовая устойчивость предприятий в условиях перехода к рыночной экономики. - 2001. № 4. - 84 с.
5. Орехов В. И., Балдин К. В., Гапоненко Н. П. Антикризисное управление: учебное пособие. – М.: Инфра - М. - 2008. - №14. –282 с.
6. Орехов В. И., Балдин К. В., Гапоненко Н. П. Антикризисное управление: учебное пособие. – М.: Инфра - М. - 2008. - №17. –314 – 316 с.
7. Семеней А. Проблемы прогнозирования банкротства на отечественных предприятиях // Люди дела XXI. – 2003. - №4. - 56 – 58 с.
8. www.scienceforum.ru
9. www.financemotion.ru

© А.Р.Закирова, И.Ш.Давыдова, 2015

УДК 657.471

Т.М. Зеленская, студентка 3 курса учетно - финансового факультета
С.А. Муллинова, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
г. Краснодар, Российская Федерация

УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ФОРМАТЕ МСФО И РСБУ

Готовая продукция является частью материально - производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, активы законченные обработкой (комплектацией)), технические и качественные

характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях установленных законодательством [9].

Целью калькулирования себестоимости производимой продукции должно быть максимальное приближение ее расчета к фактическим затратам. В основном проблема заключается в способах распределения общехозяйственных расходов между отдельными видами продукции, а также в подразделении их на постоянные и переменные. Эти критерии определены и соответствуют МСФО (IAS) 2 «Запасы» [11].

Проект ПБУ 5 / 2012 «Учет запасов» максимально приближен к требованиям МСФО (IAS) 2 «Запасы» и разработан в целях совершенствования учета материально - производственных запасов в отечественном бухгалтерском учете. Согласно МСФО (IAS) 2 «Запасы» себестоимость готовой продукции включает в себя фактические затраты на производство (таблица 1) [2, 5].

Согласно требованиям МСФО (IAS) 2 «Запасы» постоянные накладные производственные запасы распределяются исходя из нормальной производственной мощности организации (ожидаемый объем производства, рассчитанный исходя из средних показателей за ряд периодов или сезонов работы в нормальных условиях, с учетом потерь в производительности в связи с плановым обслуживанием) [11].

Таблица 1 - Затраты включаемые в себестоимость запасов
в соответствии с МСФО (IAS) 2 «Запасы»

Вид затрат	Содержание	Примечание
Прямые затраты на производство	Затраты, непосредственно связанные с конкретными видами производимой продукции (затраты на оплату труда, материальные затраты)	Полностью включаются в себестоимость продукции
Постоянные накладные производственные затраты	Косвенные производственные расходы, связанные с производством в целом, остающиеся относительно неизменными независимо от объема производства (амортизация, обслуживание зданий и оборудования и административно - управленческие расходы)	Включаются в себестоимость единицы продукции путем распределения на основании нормальной производственной мощности
Переменные производственные накладные затраты	Косвенные производственные расходы, которые находятся в прямой или почти прямой зависимости от изменения объема производства	Включаются в себестоимость единицы продукции путем распределения на основании фактического использования производственных мощностей.

При значительном сокращении объемов производства по сравнению с нормальной производственной мощностью величина постоянных накладных расходов производственных затрат, относимых на себестоимость единицы готовой продукции, не меняется. Нераспределенные постоянные накладные производственные затраты

списываются на расходы периода, уменьшая финансовый результат деятельности организации за период [3, 5].

В периоды необычно высокого уровня производства сумма постоянных накладных расходов, относимых на каждую единицу продукции, уменьшается так, что запасы оцениваются сверх себестоимости. Переменные производственные накладные расходы относятся на каждую единицу продукции на основе фактического использования производственных мощностей [6].

Если организация производит несколько видов готовой продукции, переменные накладные производственные затраты подлежат распределению между остальными видами продукции. В качестве базы распределения могут выступать общая сумма прямых затрат на производство отдельных видов запасов, либо стоимость их продажи [8].

Согласно МСФО (IAS) 2 «Запасы» прочие затраты включаются в себестоимость запасов в той степени, в которой они связаны с доведением их до пригодного состояния.

Согласно ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» фактическая себестоимость материально - производственных запасов при изготовлении самой организацией определяется исходя из фактических затрат, связанных с их производством. При этом учет и формирование затрат на их производство осуществляется организацией в порядке, установленном для определения себестоимости соответствующих видов продукции (сырье, материалы и готовая продукция, товары для перепродажи). Принять материально - производственные запасы на баланс можно, только если у организации есть на них право собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления. Если же такого права у организации нет, то материально - производственные запасы должны быть учтены за балансом (п. 10 Методических указаний) [7, 10].

Согласно МСФО (IAS) 2 «Запасы», к запасам относятся: материалы, сырье, незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи. При этом международные стандарты не содержат в себе определения понятия «запасы».

Основное отличие в финансовой отчетности, составленной на основании МСФО и РСБУ в отражении стоимости всех готовых и незавершенных товаров. Вне зависимости от права собственности активы должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации (в Российском законодательстве право собственности является обязательным условием для учета на балансе) [4, 8].

В соответствии с МСФО запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимости или возможной чистой цене реализации. Это позволяет лучше осветить положение дел организации для ее руководства. Снижение стоимости запасов отражается как резерв под обесценение в соответствии с МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» [11].

В МСФО (IAS) 2 «Запасы», предусмотрены следующие способы списания материально - производственных запасов:

- 1) метод сплошной идентификации (используется в отношении запасов, которые не являются взаимозаменяемыми. То есть когда точно известно, какие материально - производственные запасы остались на складе, а какие переданы в производство или реализованы);

2) метод ФИФО (проданным запасам присваивают себестоимость первых по времени закупок. То есть стоимость запасов на конец периода определяется по ценам последних поступлений);

3) метод средней стоимости (все запасы имеют одинаковую среднюю цену в отчетном периоде) [11].

Российские правила бухгалтерского учета постепенно сближаются с МСФО. Однако необходимо осознавать ключевое отличие между этими двумя системами отчетности. По международным стандартам отчетность составляется прежде всего на консолидированной основе (для представления инвесторам и крупным кредиторам). Основной проблемой является недостаток ресурсов, необходимых для успешного перехода на МСФО. Внедрение международных стандартов диктуется экономической необходимостью. Прозрачная и качественная финансовая отчетность является неотъемлемым условием развития, как финансового рынка, так и реального сектора экономики в условиях кризиса и выхода из него. Поэтому перспективы Международных стандартов финансовой отчетности в России рано или поздно будут в том или ином виде внедрены в национальную систему бухгалтерского учета. Скорость этого процесса будет зависеть от эффективного взаимодействия между государством, бизнесом и профессиональным бухгалтерским и аудиторским сообществом [1].

Таким образом, Международные стандарты финансовой отчетности имеют ряд отличий от привычных нам Российских стандартов, однако в последнее время наметилась тенденция сближения этих стандартов. Переход на МСФО будет важным шагом в процессе построения доверия между Россией и международным сообществом. Качество финансовой отчетности способствует инвестиционному климату, но не является решающим фактором.

Список использованной литературы:

1. Гушин Д.С., Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики». Уфа, 2015. С.112 - 114.
2. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 76 - 79.
3. Жердева О.В., Столярова Е.А. Оценка по справедливой стоимости: преимущества и недостатки // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 67 - 71.
4. Кузина А.Ф. Сравнительный анализ МСФО (IAS) 2 «Запасы» и ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» / А.Ф. Кузина, В.Г. Вишневецкая, Т.А. Мудрак // Aspectus. 2015. № 1. С. 104 - 109.
5. Кузнецова Н.В., Кузнецов А.В. Оперативное исследование бухгалтерского учета // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 17. С. 54 - 64.
6. Левченко Е.В. Типичные ошибки и нарушения в учете готовой продукции // Сборник статей по материалам III международной научно - практической конференции

«Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики». 2015. С 81 - 85.

7. Методические указания по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов (утв. приказом Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н).

8. Муллинова С.А., Светличная А.С. Сопоставление МСФО и РСБУ в части раскрытия информации о денежных потоках организации // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы XIII международной научно - практической конференции. Прага, Чешская республика, 2015. С. 543 - 546.

9. Столярова М.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: теория и практика применения: Учебное пособие. – Краснодар, ФГОУ ВПО КубГАУ, 2009. – 187 с.

10. ПБУ 5 / 01 «Учет материально - производственных запасов» (утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н).

11. Приказ Минфина РФ от 25.11.11 г. № 160н «О введении в действие МСФО и Разъяснений МСФО на территории Российской Федерации».

© Т.М. Зеленская, С.А. Муллинова, 2015

УДК 338.124.4

Е.А. Бабахина
студентка ЮФУ

А.В. Зимовцев

к.э.н., доцент

г. Таганрог, Российская Федерация

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ЛОКАЛЬНОМ УРОВНЕ

Проблема импортозамещения стала актуальной для России буквально пару лет назад. Причиной послужило ухудшение отношений между Россией и Западными странами, приведшее к так называемой «санкционной войне», резко сократившей объемы торговли между странами [1, с.33]. В результате, отечественный потребитель, привыкший к присутствию на рынке как российских, так и иностранных товаров, почувствовал и снижение уровня товарного ассортимента, и рост цен на оставшуюся продукцию. Одним из решений указанной проблемы является импортозамещение.

Импортозамещение, в общем случае, представляет собой процесс замены импортных товаров отечественными, с целью защиты собственного товаропроизводителя, создания своей отрасли, устранения зависимости от внешних производителей. Целями импортозамещения является: [2]

1. обеспечение национальной и государственной безопасности РФ;
2. достижение технологической независимости в важнейших для государства областях промышленности;
3. содействие формированию положительного сальдо торгового баланса;
4. «выращивание» национальных лидеров для завоевания глобального рынка.

Чтобы заменить зарубежные товары отечественными нужно приложить немало усилий. Поэтому отечественная политика импортозамещения предполагает постепенный переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции как при помощи повышения уровня развития собственных технологий, так и путем формирования соответствующих производственных кластеров.

На данный момент времени, в России наблюдается некоторый «производственный вакуум» в производстве, позволяющий иностранным товарам занимать монопольное место на отечественном рынке. В частности, как отмечают эксперты: [3]

1. фактически не исполняются программы целевой государственной поддержки предпринимательства, а имеющиеся местные программы на практике сводятся лишь к банальному субсидированию незначительной части затрат предпринимателя [5]. Бизнесу нужны и иные формы и методы поддержки, в том числе – предоставление в пользование помещений и оборудования, льготное оказание бухгалтерских услуг начинающим предпринимателям, снижение налоговой нагрузки и т.д.;

2. отмечается слабая информированность предприятий о существующих мерах государственной поддержки предпринимательства и высокая сложность доступа к её получению;

3. неразвита инфраструктура продвижения продукции на экспорт;

4. существуют значительные сложности с кредитованием производства;

5. у существенной части предприятий, де - факто отсутствует достаточный опыт успешной внешней экономической деятельности;

6. практически не наблюдается стимулирование предприятий к научной и инновационной деятельности.

Для решения означенных проблем, государство должно в сжатые сроки выработать эффективную стратегию импортозамещения, повысить конкурентоспособность отечественных товаров на мировых рынках, а в некоторых случаях – принудительно отказаться от импорта товаров, у которых имеются отечественные аналоги.

Следует отметить, что за прошедшее с начала «санкционной войны», отечественным предприятиям все же удалось добиться некоторых успехов в реализации программ импортозамещения. Особое внимание уделяется развитию таких секторов экономики, как сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, химическое производство, машиностроение, энергетика, транспорт. [4] Реализуются мероприятия как по замене внешних источников кредитования бизнеса – внутренними, так и по созданию суверенной финансовой системы.

На местном уровне, так же реализуются мероприятия по реализации программ импортозамещения. В частности, в г. Таганрог, впервые за многие годы был открыт новый завод: «Таганрогский литейный завод». Как отметил на открытии предприятия губернатор Ростовской области В.Голубев: «Это реальное решение вопроса импортозамещения, гарантированные заказы для предприятий транспорта, российских железных дорог, предприятий жилищно - коммунального хозяйства. Здесь ассортимент может быть очень неплохой. 90 % продукции ориентировано на отечественный рынок, часть из нее – это то, что мы прежде покупали за пределами нашей страны. ОАО «РЖД» имеет большую потребность в данной продукции и, насколько мне известно, предварительные договоренности о поставках данной продукции уже имеются». [6]

Другой местный завод – ОАО Таганрогский завод «Прибой» – специализирующийся на производстве гидроакустической и рыбопромысловой аппаратуре, так же начал работу по созданию новых эхолотов и гидролокаторов полностью на базе отечественных компонентов.

В Ростовском электрометаллургическом заводе специалисты разработали и изготовили, в рамках программы импортозамещения, тянущее - правильный механизм сортовой машины и механизм качания кристаллизатора сортовой машины.

Новочеркасский электровозостроительный завод (НЭВЗ), в свою очередь, приступил к выпуску генераторов для тепловозов, ранее закупавшихся на Украине.

Резюмируя, стоит отметить, что динамика развития импортозамещающего производства набирает обороты, увеличиваются объемы производства отечественной продукции, расширяются ее рынки сбыта. Однако проблем все еще достаточно, и решить их можно только путем совместных усилий и государства, и бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Зимовец А.В. «О проблемах и перспективах переориентации экономики России с Запада на Восток». Вестник Таганрогского института управления и экономики. Таганрог. Издательство НОУ ВПО ТИУиЭ 2014 № 1(19)

2. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. «Проблемы импортозамещения в отечественной экономике» [Электронный ресурс] / Журнал «Экспертный союз» № 12– Режим доступа: <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnihyj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameshenia>

3. Портал Российская газета: Экономика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/>

4. Информационно - правовой портал: Гарант.Ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/630000/>

5. Официальный сайт администрации г.Таганрог. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tagancity.ru/page/finansovaia-poddierzhka>

6. Информационно - правовой портал: 161.RU [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://161.ru/text/newsline/908160.html>

© Е.А. Бабахина, 2015

© А.В. Зимовец, 2015

УДК 338.24

К.А. Зонов, Магистрант, Факультет экономики и менеджмента
Вятский государственный университет, Г. Киров, Российская Федерация

ПРЕДЕЛЫ ДОПУСТИМОЙ ОШИБКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

В условиях постоянного воздействия со стороны внешних и внутренних факторов, руководящему аппарату различных процессов необходимо оперативно адаптировать текущие решения для повышения эффективности деятельности компаний в целом и

основой здесь будут являться управленческие решения. Однако необходимо понимать, что любое принимаемое решение может привести как к положительному, так и к отрицательному эффекту, поэтому, для минимизации рисков, лица, принимающие решения, делают соответствующий анализ возможных последствий, но и это не всегда позволяет добиться необходимого эффекта, что, в свою очередь ведет к материальным и временным потерям.

Чтобы максимально исключить вероятность потерь необходимо понимать, что управленческое решение представляет собой способ постоянного воздействия управляющей системы на управляемый процесс, или предмет воздействия, т.е. успешное руководство организацией и ее функционирование обеспечиваются путем ее систематического и прозрачного управления [1, с. 4]. Кроме этого, нужно учитывать, что, любое управленческое решение направлено на достижение определенной запланированной цели, отклонение от которой в результате деятельности будет говорить об эффективности самого решения. Отсюда следует необходимость определения пределов допустимой ошибки, т.е. максимально и минимально допустимые уровни отклонения полученных результатов от целевого показателя, достижение которых будет говорить либо о необходимости разработки корректирующих мероприятий для устранения выявленного отклонения, либо о принятии альтернативного варианта развития вследствие неэффективности уже принятого ранее управленческого решения.

Для определения оценочных характеристик, необходимо понимать какие факторы влияют на принимаемое решение, а именно: сфера деятельности, цель, достигаемая решением, сроки достижения поставленной цели, субъект, принимающий решение, уникальность управленческого решения, полнота исходной информации, степень обоснованности решения, ранг управления, масштабность решения, выполняемые функции решения, оформление решения и способ его передачи, динамизм реализации решения.

Все описанные выше факторы в той или иной степени связаны между собой и оказывают друг на друга различное влияние в зависимости требований ситуации. Поэтому и условия для каждого принятого управленческого решения могут быть абсолютно различными, даже если они будут очень схожи на первый взгляд. Но если провести анализ текущей ситуации для каждого из решений можно будет выделить ограничительные связи, которые не всегда позволяют составить математическую модель для определения четких пределов и произвести унификацию оценочных методик принятия решения, в котором применяются не только количественные, технические или экономические показатели, но и качественные, социальные, политические и др.

Для определения эффективности решения необходимо выявить такие элементы, которые можно сравнить между собой. К ним можно отнести такие показатели, как начальные, планируемые и фактически полученные данные, которые будут включать в себя все необходимые факторы в оптимальном соотношения на определенный момент времени.

Говоря о начальных данных, мы отмечаем точку отсчета, относительно которой будут проводиться все дальнейшие расчеты для определения эффективности управленческого решения и выявления ошибок в управлении. Данная точка включает в себя комплексные исходные данные на момент принятия управленческого решения.

Далее определяется целевая точка, иначе плановый показатель, достижение которого будет говорить об эффективности принятого решения. Это может быть технической, математической, экономической, социальной, качественной или иной составляющей системы управления процессом.

Имея крайние точки в стратегии управления и принятия решения можно определить линию эффективности управленческого решения, отклонение от которой в большую или меньшую сторону будет говорить о сверх эффективности или неэффективности управленческого решения. Таким образом, переходим к третьему и основному показателю управленческого решения – фактическому результату.

Фактический результат представляет собой полученный итог управленческой деятельности и показывает уровень эффективности данного решения. Если фактический результат совпадает с плановым показателем, то получаем сто процентную эффективность принятого решения. Если же фактический результат оказывается лучше, чем было запланировано на момент принятия решения, тогда можно говорить о сверх эффективности принятого решения. При таких результатах можно говорить об определении положительной эффективности, т.е. безошибочности принятого решения, границы которой определяются разницей между фактическим результатом и плановым показателем.

Однако фактический результат зачастую оказывается ниже от планового в силу динамики различных процессов, т.е. фиксируется некая ошибочность управленческого решения на данный момент времени. При этом нужно иметь в виду, что ошибка – это некая абстрактная величина, которая напрямую зависит от изменчивости внешних и внутренних воздействий условий, а само появление отрицательного отклонения не всегда является последствием управленческого решения. Таким образом, а также учитывая понятие управленческого решения как систему постоянного воздействия на процессы или объекты управления, необходимо разработать соответствующие корректирующие мероприятия для устранения отставания и достижения планируемого показателя. Нужно иметь в виду, что при появлении отрицательного результата принятое управленческое решение переходит в зону мало эффективности или зону ошибочности и требует оперативного вмешательства в действующий процесс управления для корректировки текущих составляющих управленческого решения.

После определения минимально допустимого предела необходимо выявить максимально допустимый предел, превышение которого говорит о невозможности корректировки уже принятого решения. В данном случае возникает необходимость выбора альтернативного управленческого решения. Такое возможно в том случае, если решение стало оказывать во время процесса отрицательный результат по отношению к начальным данным, т.е. эффект оказался прямо противоположным к плановым показателям. Эта граница и будет максимально допустимым пределом ошибки управленческого решения, при достижении которого решение признается не эффективным.

Все процессы управления, в данном случае, должны производиться на основании так называемого цикла Деминга, который включает в себя четыре элемента: планирование процесса, выполнение процесса, измерение и анализ показателей эффективности процесса, корректировка процесса [1, с. 53]. Применение данной методики, при выявлении допустимых пределов, позволяет оптимизировать управляемые процессы и минимизировать потенциальные риски при принятии управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. ГОСТ ISO 9000 - 2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь, М: Стандартинформ, 2012
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес - процессов, М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

© К.А. Зонов, 2015

П. Григравичус, Е. Иванова
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация
Научный руководитель: Т.А. Ахмеджанова
Старший преподаватель кафедры экономики и финансов
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация

СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В любом современном государстве существует экономическая система, содержащая в себе организующие экономические субъекты. Данные институты обеспечивают функционирование и отношения в системе экономики страны, аккумулируют и перераспределяют денежные средства между субъектами рынка. В современной развитой экономической модели эти процессы протекают на финансовых рынках.

Финансовый рынок – комплекс национальных и международных рынков, определяющий направление денежных средств от собственников к заёмщикам.

Основная роль на современном финансовом рынке предоставляется финансовым институтам, которые, в свою очередь, регулируют распределение денежных средств между участниками рынка [1, с.388 - 396].

Специалисты определили структуру финансового рынка следующими входящими в него компонентами: рынок валюты, рынок золота, рынок ценных бумаг и кредитный рынок.

В общей системе современного финансового рынка превалирует валютный рынок. Он занимает значительное место в функционировании составных частей мирового финансового рынка. В нём осуществляется процесс купли - продажи иностранной валюты, подразумевающий валютный обмен (обмен валюты одной страны на валюту другой). Взаимоотношения на валютном рынке осуществляются между транснациональными и коммерческими банками, финансовыми компаниями, центральными банками, предприятиями и частными лицами.

Данный рынок обеспечивает ряд валютных сделок, которые имеют различия по срокам реализации сделки, а также по степени организованности и договоренности. На валютном рынке совершаются операции СВОП, СПОТ, заключаются фьючерсные и форвардные контракты [2, с.12 - 56].

Рынок золота – это совокупность внутренних и международных рынков, на которых осуществляется торговля непосредственно золотом, драгоценными камнями и металлами. Рынок золота включает в себя следующие сегменты уровней функционирования: спекулятивные сделки, тезаврация (изъятие из оборота и последующее накопление драгметаллов), промышленно - бытовое потребление. Золотовалютный фонд - это гарантированное сохранение стоимости, по сравнению с другими инструментами финансового рынка. Традиционно при спаде активности участников на секторах финансового рынка, повышается динамика на золотовалютном рынке.

На рынке ценных бумаг (РЦБ) основным финансовым инструментом являются ценные бумаги. Данная структура финансового рынка подразумевает сделку посредством ценных бумаг между эмитентами и инвесторами, а также между инвесторами и инвесторами. На

организованной части РЦБ эти сделки опосредуются профессионалами, на неорганизованной могут совершаться без посредников.

Финансовым инструментом срочных контрактов являются ценные бумаги, состоящие из двух частей. Первая часть связана со срочными контрактами на определенные виды ценных бумаг, зачастую это - акции конкретных эмитентов или корзины акций различных эмитентов представляющие собой фондовые индексы. Во второй части представлены производные ценные бумаги, к которым относятся финансовые инструменты, структурированным аналогично срочным контрактам и причисленные законодательством страны к ценным бумагам, например опционы эмитента.

Кредитный рынок — рынок краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных ссуд. На практике между ними нет четкой границы.

Основным финансовым инструментом на кредитном рынке является договор о займе или кредите, заключающийся между экономическими субъектами. Существует возможность предоставления займов между предприятиями. В случае чего следует говорить о рынке межхозяйственных кредитов. Банковские кредиты – это такие кредиты, которые предоставляются коммерческими банками. При условии получения кредита государством, данный сегмент кредитного рынка будет называться государственным долгом. Кредит, получаемый физическими лицами у коммерческого банка – потребительский кредит [3, с.57 - 96].

Современный финансовый рынок представляет собой сложный механизм, состоящий из функционирующих субъектов в финансовой системе. Важно отметить, что все сегменты финансового рынка тесно связаны и обоюдно влияют друг на друга. Уделяя чуткое внимание отдельным частям рынка можно наладить надежную экономическую систему страны и быть влиятельным на международном фоне.

Список используемых источников:

1. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг. – М.: Инфра - М, 2014.
2. Кузькин Ф.Ф. Современные фондовые рынки. С - П., 2014.
3. Шабанов О. В. Международные ценные бумаги. Финансовый менеджмент. — 2013.
© П. Григаревичус, Е. Иванова, 2015

УДК 338.48

Р.М. Иванова, к.ф.н., доцент, кафедры туризма и гостиничного дела,
И.Е. Полякова, к.ф.н., доцент, кафедры туризма и гостиничного дела,
О.В. Скроботова, к.ф.н., зав кафедрой туризма и гостиничного дела
Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,
г. Елец, Российская Федерация

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ТУРИСТСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ИССЛЕДОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛОКАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИИ

Вопрос структурирования туристских ресурсов крайне важен для их изучения. Подходы к структурированию влияют на определение методов исследования. Анализ туристских ресурсов локальной территории (региона, района, населенного пункта ит. д.) определяется конкретными целями, поэтому при исследовании туристских ресурсов региона мы исходим

из того, что систематизация и анализ туристских ресурсов - необходимое условие туристско - рекреационного освоения территории и организации туристской деятельности. Первое связано с развитием туристско - рекреационного комплекса (системы) территории; второе – с созданием туристского продукта.

В современной литературе туристско - рекреационная система территории рассматривается как совокупность подсистем. Данный подход базируется на исследованиях В.С.Преображенского [4]. Классическая структура включает следующие подсистемы:

1. Природный комплекс, который выступает и как условие, и как ресурс удовлетворения потребностей туристов;
2. Технические системы обеспечивают обычную жизнедеятельность туристов и удовлетворяют специфические туристские потребности;
3. Обслуживающий персонал предоставляет туристам услуги, удовлетворяющие рекреационные потребности, удаляет и утилизирует отходы;
4. Орган управления осуществляет мониторинг удовлетворения рекреационных потребностей туристов, мониторинг других подсистем, принимает решения по развитию туристско - рекреационного комплекса;
5. Туристы цели и потребности которых описываются параметрам циклов рекреационной деятельности.

С.А. Севастьянова рассматривает туристско - рекреационную систему любой территории как большую, открытую систему, которая не равна сумме подсистем, входящих в неё [5]. Причем, свойства элементов подсистем отличны от свойств системы. Таким образом обосновывается тезис о том, что характеристика туристско - рекреационной системы не может быть сведена к простой алгебраической сумме эффектов отдельных подсистем.

Также С.А. Севастьянова указывает на то, что на выделении понятия «региональная среда» как характеризующего территорию, на которой развивается туристско–рекреационная система. Региональная среда рассматривается как неразрывная совокупность условий производства и жизнедеятельности.

Туристско - рекреационный комплекс можно определить как целенаправленно формируемую совокупность предприятий (туристских, а также поставщиков услуг и товаров), функционирующих для удовлетворения потребностей туристов, сконцентрированных на ограниченной территории, обладающей определенными туристско - рекреационными ресурсами и обеспеченной туристской. Структура туристско - рекреационного комплекса имеет сложный характер, так как он представляет собой интеграцию предприятий туристской индустрии, поставщиков туристских услуг и продуктов, то есть объектов производственной и непроизводственной сферы территории. «Особенностью структуры туристско - рекреационного комплекса является высокая зависимость эффективности интеграции объектов туристской индустрии (поставщиков услуг и предприятий туристской индустрии) и ресурсной базы, инфраструктуры территории и факторов развития туристско - рекреационной деятельности на данной территории». [2 с.72].

Структурная композиция туристских ресурсов определяется различными авторами неодинаково. Например, С.А. Севастьянова предлагает выделять при систематизации туристских ресурсов региона группы: природные, природно - антропогенные и антропогенные [5]. Под природными ресурсами она подразумевает рельеф, климат, водные

и воздушные - пространства местности; под природно - антропогенными — национальные заповедники, благоустроенные морские побережья и т.д.; под антропогенными — культурные и исторические памятники, концертно - зрелищные мероприятия, а также важнейшие национально - культурные события. Что касается инфраструктуры, то здесь основной упор делается на обслуживающие туристов учреждения (рестораны, гостиницы, транспортные и торговые организации) и качество предоставляемых ими услуг. А к факторам производства, помимо указанных в схеме, можно также причислить организационно - правовые, социокультурные, информационные, технико - технологические и др. «Данные группы, отличающиеся друг от друга характером происхождения и особенностью их использования, а также ролью в развитии туризма: туристские ресурсы как объекты привлекательности (природные, природно - антропогенные, антропогенные); ресурсы как объекты обслуживания, которые предметно и территориально определены; и, наконец, факторы производства (финансовые, трудовые и т.д.), т.е. необходимые элементы экономического механизма удовлетворения потребностей, которые формируются целями туристов и туризма» [5, с.131].

На наш взгляд, при анализе инфраструктуры наиболее туризма как наиболее функционального элемента туристских ресурсов целесообразно опираться на структурную композицию, предложенную данным автором которой выделяются. В данной композиции выделяются: аттракторы (объекты, привлекающие туристов и являющиеся основной целью путешествия); аттракции (развлечения, способствующие развитию интереса потребителей, выступают как один из главных источников дохода (культура, традиции, исторические места и достопримечательности, концерты, разного рода события, экскурсии и т.д.); основная инфраструктура (обеспечивает транспортные услуги, услуги средств размещения, питания, а также услуги турфирм - организаторов); дополнительная инфраструктура (направлена на закрепление у туристов позитивных впечатлений об особенностях дестинации, например, продажа сувенирной продукции, а также предоставление услуг специфического местного характера); инфраструктура, поддерживающая эксплуатационные характеристики туристских учреждений, комплексов (муниципальный транспорт, торговля, учреждения здравоохранения, банковские и правоохранительные организации, страховые компании, бытовые учреждения и т.д.); обеспечивающая инфраструктура (различные виды ремонтных работ, наладку, пуск оборудования, а также развитие предприятий туризма, туристских комплексов) [5, с.133].

При изучении туристских ресурсов локальной территории мы предлагаем использовать следующее структурирование:

1. Природные ресурсы и условия (климат, рельеф и ландшафт, водные ресурсы, флора, фауна, особо охраняемые природные территории);
2. Культурно - исторические условия развития туризма (прежде всего, современные социо - культурные условия развития туризма);
3. Культурно - исторические ресурсы (нематериальные туристские ресурсы - фольклор, исторические источники, художественные произведения, исследования в области истории и культуры, краеведческие работы).
4. Инфраструктура туризма (аттракторы, аттракции, основная инфраструктура, дополнительная инфраструктура, поддерживающая инфраструктура, обеспечивающая инфраструктура).

Данное структурирование туристских ресурсов позволяет раскрыть функциональные характеристики туристских ресурсов и является важным для определения стратегий развития их потенциала.

Список использованной литературы

1. Абрамян М.А. Значение туристических ресурсов в развитии туризма / М.А. Абрамян // Молодой ученый. — 2011. — №6. — Т.1.
2. Ислаев Р.А. Территориальная организация общества: общие положения теории / Р.А. Ислаев // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. «Экономика». СПб. : СПбГИЭУ, 2003. Вып. 1.
3. Людвиг Л.П. Развитие регионального туризма на основе стратегии управления туристскими ресурсами. Дис. ... канд.эконом.наук / Л.П. Людвиг. – Иркутск. – 2006. – С. 39.
4. Преображенский В.С. Теоретические основы рекреационной географии / В.С. Преображенский - М.: Наука, 1975.
5. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства: учебное пособие / С.А. Севастьянова. - М.: КНОРУС, 2010.

© Р.М. Иванова, И.Е. Полякова, О.В. Скроботова, 2015

УДК 330.1

Е.А.Калинина

Бакалавр 4 курса факультета «Инженерии и природообустройства»
Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И.Вавилова
Г. Саратов, Российская Федерация

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ВИДЫ

Безработица - социально - экономическое явление, выступающее как отсутствие занятости у определенной, большей или меньшей части экономически активного населения, способной и желающей трудиться. Безработица как явление стала постепенно входить в экономическую мысль по мере усиления индустриализации и бюрократизации.

Уровень безработицы - количественный показатель, позволяющий сравнить безработицу для разной численности населения. Он показывает соотношение количества всех работающих людей и безработных. Чаще всего выражается в процентах. [1]

$$U_r = \frac{U_w}{T_{if}}$$

U_r - уровень безработицы циклической;

U_w - количество безработных;

T_{if} - экономически активное население.

Самый высокий в мире уровень безработицы в Зимбабве - 95 % населения, второе место Либерия - 85 % населения, третье Демократическая Республика Конго - 78 % населения.

Среди безработицы можно выделить следующие виды:

- Фрикционная;
- Структурная;

- Институциональная;
- Циклическая;
- Сезонная.

Фрикционная безработица - связана с затратами времени на поиск новой работы и длится 1 - 3 месяца. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени. К фрикционной безработице относятся лица оставившие работу по собственному желанию, но еще не нашедшие новой работы, лица впервые вступающие на рынок труда, лица вновь возвращающиеся на рынок труда после длительного перерыва, лица временно теряющие сезонную работу, некоторые ищут работу из - за увольнения.

Структурная безработица - связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Это безработица среди лиц, профессии которых оказались «устаревшими» или менее необходимыми экономике вследствие научно - технического прогресса.

Институциональная безработица - возникает из - за ограниченности рабочей силы и работодателей в актуальной информации о вакансиях и желании работников.

Уровень пособия по безработице также оказывает влияние на рынок труда создавая ситуацию, когда индивид, имеющий возможность получать низкооплачиваемую работу, предпочитает сидеть на пособии по безработице. Данный вид безработицы возникает, если рынок труда функционирует недостаточно эффективно.

Циклическая безработица - возникает в период циклического экономического спада и недостатка спроса. Она связана с колебаниями деловой активности, когда падение совокупного спроса на выпускаемую продукцию вызывает падение совокупного спроса на труд в условиях негибкости реальной заработной платы в сторону понижения.

Сезонная безработица - обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей. Она схожа с циклической в том плане, что ее также вызывают колебания в спросе на труд. Однако в данном случае эти колебания можно прогнозировать с достаточно большой точностью. В отраслях с сезонным спросом фирмы предпочитают увольнять работников, а не снижать заработную плату по тем же самым причинам, что и в случае циклических колебаний. Работники же соглашаются на работу в таких отраслях потому что, для некоторых работников наличие страховых пособий по безработице, а также знание того, что с течением времени, после окончания сезона низкого спроса они вновь будут наняты на работу, позволяет им рассматривать такие периоды как оплачиваемый отпуск. Другие работники, зная, что часть года они будут безработными, требуют более высокой заработной платы, которая обеспечит им определенный уровень доходов в «мертвом» сезоне.[2]

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры. Общими для всех типов безработицы являются такие меры как:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости (бюро по трудоустройству).[3]

Список используемой литературы

1. Безработица // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 86 т. (82 т. и 4 доп.).СПб., 1890 - 1907.
2. Валентин Роиц. Экономика, финансы и право социального страхования. Институты и страховые механизмы. М.: Альпина Паблишер, 2012. 258 с. - ISBN 978 - 5 - 9614 - 1961 - 0.
3. Матвеева Татьяна Юрьевна, преподаватель НИУ – ВШЭ "Макроэкономика: Курс лекций для экономистов", 2001 год.

© Е.А. Калинина, 2015

УДК 657.6

Э.Р. Камилова, Р.Г. Харисова

Институт Экономики

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОТЫ ЭКСПЕРТА В ПРОЦЕССЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

При проведении проверки аудиторская организация может принять решение об использовании работы эксперта. Для этого учитываются характер и сложность обстоятельств, которые подлежат исследованию, уровень их существенности, целесообразность, возможность и надежность аудиторских процедур применительно к данным обстоятельствам [3, 10, 12]. Экспертом является специалист, который не состоит в штате данной аудиторской фирмы, имеет достаточный опыт и знания по определенному вопросу (в определенной области), отличному от бухгалтерского учета и аудита, и дает заключение по вопросу, который относится к данной области. Эксперт, привлекаемый аудиторской организацией, должен обладать соответствующей квалификацией, опытом, репутацией в соответствующей области. Привлекаемый при проведении аудита эксперт должен быть объективным. Экспертами не могут быть:

- физические лица, которые являются основными или преобладающими учредителями (участниками) или руководителями организации, в отношении которой аудиторская фирма проводит аудит, либо состоят с указанными лицами в близком родстве;

- юридические лица, которые являются основными или преобладающими учредителями (участниками), кредиторами, страховщиками организации, в отношении которой аудиторская организация проводит аудит, либо экономический субъект, в отношении которого аудиторская организация проводит аудит, является основным или преобладающим учредителем (участником) эксперта – юридического лица.

При использовании работы эксперта аудиторская фирма должна иметь согласие проверяемой организации. Если экономический субъект не дает согласия, то данный отказ должен быть оформлен в письменной форме, и аудиторская фирма рассматривает вопрос о составлении модифицированного аудиторского заключения [1, 6, 7].

Свою работу в процессе проведения аудита эксперт осуществляет на основе договора возмездного оказания услуг, который заключается между проверяемой организацией и экспертом, либо между аудиторской фирмой и экспертом. Результаты работы эксперт представляют в форме заключения (расчета, отчета и т.п.) в письменном виде. Заключение эксперта состоит из вводной, исследовательской частей и выводов и предоставляется

минимум в двух экземплярах: один – экономическому субъекту, второй – аудиторской фирме. Заключение эксперта включается в рабочую документацию аудиторской фирмы. Если экспертом даются устные разъяснения, то они должны отражаться аудиторской фирмой в ее рабочей документации.

Вместе с тем, следует учитывать, что используя работу эксперта при проведении аудита и ссылаясь на данную работу в аудиторском заключении, аудиторская фирма в любом случае несет ответственность за подготавливаемое заключение [2, 4, 5].

К работам, для выполнения которых аудиторская фирма может использовать работу эксперта, относятся: определение состояния и (или) количества имущества [8, 9, 11]; оценка отдельных видов имущества [17 - 19]; осуществление расчетов специальными способами и приемами; юридическая оценка и интерпретация договоров, учредительных документов, нормативных актов; измерение объема выполненных работ и работ, которые подлежат выполнению по неисполненным договорам, для целей признания реализации [13 - 16].

Список использованной литературы

1. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
2. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.
3. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.
4. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
5. Закирова А.Р., Мухаметшина Э.А. Основные этапы аудита материально - производственных запасов // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 78 - 80.
6. 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
7. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.
8. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. №1. С. 25 - 29.
9. Клычова Г.С., Камилова Э.Р. Инновационный социальный капитал сельскохозяйственного предприятия как объект управления // Актуальные вопросы образования и науки. 2014. С. 85.
10. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес - процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108 - 112.
11. 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.

12. 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.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.

14. 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.

15. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2014. –№ 3 (33). – С.37 - 43.

16. 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.

17. Клычова Г.С., Закиров З.Р., Нуриева Р.И. Критерии оценки эффективности использования государственных субсидий в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 4 (34). С. 29 - 34

18. Клычова Г.С., Фасхутдинова М.С. Информационные модели управленческого учета в молочном скотоводстве // Вестник Казанского ГАУ. 2014. №2(32). С.16 - 20.

19. Фахретдинова Э.Н., Клычова Г.С., Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

© Э.Р. Камилова, Р.Г. Харисова, 2015

УДК 001.1

Е.В.Дуванская

к.т.н., доцент кафедры «Сервис»

Г.С.Кандитская

студентка 4 курса факультета сервиса и технологий

ФГБОУ ВПО «Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал) ДГТУ»

г. Шахты, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются перспективные направления повышения качества обслуживания потребителя на предприятиях общественного питания, а также основная система показателей качества услуг и обслуживания в сфере общественного питания.

Ключевые слова

Качество обслуживания, услуги общественного питания, предприятия питания.

Предприятия питания являются сложными по типу обслуживания. Данная сложность проявляется в том, что такие предприятия оказывают сразу несколько услуг, которые должны полностью удовлетворить пожелания клиентов – это приятное проведение досуга, правильное обслуживание и вкусная еда [1].

Чтобы правильно понять насколько качественно была оказана услуга, нужно точно знать данное определение. Обратимся к международному стандарту ИСО 8402 - 94 «Управление качеством и обеспечение качества»:

Качество услуги – это совокупность характеристик услуги, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности [2].

Также не будем забывать про сервис. Сервис является неотъемлемым условием на данном рынке услуг. От качества обслуживания зависит очень многое. Чем выше уровень сервиса, тем лучше и профессиональнее оказана услуга.

В настоящее время на предприятиях питания присутствует много дополнительных услуг, повышающих качество обслуживания – наличие официантов, вызов такси, специальное место для отдыха детей, зал для курящих посетителей, предоставление еды на вынос, наличие интернет - сайта с полным ассортиментом продукции и возможностью заказа на дом. Но иногда этого недостаточно. Именно поэтому необходимо постоянно проводить мониторинг потребностей своих клиентов. Результат мониторинга должен отражаться в обслуживании клиентов [3].

Существует сервис Тайный покупатель. Думаю много людей слышали о нем. Этот сервис оказывает колоссальную помощь владельцам предприятий питания. Суть этого сервиса заключается в том, что каждый месяц (либо другой промежуток времени – на выбор руководителя предприятия) организации приходит анкета с качеством обслуживания данного заведения. В этой анкете указывается абсолютно всё – имена обслуживающего персонала, быстрота и профессиональность обслуживания, органолептические показатели еды, чистота заведения, уровень шума и т.д. При таком уровне «контроля» руководитель предприятия может вводить новые требования для своего персонала в целях повышения качества обслуживания. Они должны содержать в себе: требования к внешнему виду (чистые и ухоженные ногти и волосы (обязательно убранные), чистая наглаженная спецодежда, неброский макияж (для женского пола)), манера поведения и личностные качества (уравновешенность, стрессоустойчивость, умение разрешать конфликтные ситуации, толерантность) [4].

Реализация введенных требований по повышению качества обслуживания, личная мотивация персонала (повышение по карьерной лестнице, получение премий и опыта) и здоровая атмосфера в рабочем коллективе помогут повысить эффективность работы, и увеличат посещаемость в данном заведении.

Список использованной литературы:

1. Молев, М.Д. 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. Международный стандарт ИСО «Управление качеством и обеспечение качества». – Словарь, 1994.

3. Горностаева Ж.В. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учебное пособие / Ж.В. Горностаева, Е.В. Дуванская, Е.С.Алехина. - Ростов н / Д: Феникс, 2016. - 317

4. Перельгина, В.С. Разработка мероприятий по повышению уровня сервиса на предприятии питания / В.С.Перельгина, Е.В. Дуванская // Экономика и социум: Современные модели развития общества в аспекте глобализации Материалы IV международной научно - практической конференции - Саратов, 2014. С. 79 - 80.

© Е.В. Дуванская, Г.С. Кандитская, 2015

УДК 338

Т.В. Каткова

к.э.н., старший преподаватель
экономический и социально гуманитарный факультет
Российский государственный гидрометеорологический университет,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕАТРАЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Методическая основа стратегического управления театральными учреждениями, отражает их сложность, как социально - экономических объектов, которые совмещают как социальную направленность, так и экономические аспекты реализации основной деятельности, а также выявляет основные функциональные особенности разнообразных операционных процессов.

Театральные учреждения используют различные по структуре и объемам материальные и трудовые ресурсы, необходимые для удовлетворения в процессе оказания услуг нематериальных общественных потребностей. Операционная деятельность данных социально - экономических объектов состоит в производстве различных культурных продуктов и предоставлении услуг по обеспечению граждан возможностью приобщения к культурным ценностям.

Элементом функционирования театральные учреждений следует выделять процесс оказания услуг, заключающийся в непосредственном взаимодействии хозяйствующего субъекта и потребителей услуг, как объекта стратегического управления. Такой подход позволяет выделить общественную значимость деятельности театральные учреждений и необходимость ее повышения.

Целеполагание является основным этапом системного подхода, которое состоит в трансформации миссии театрального учреждения в совокупность его целей. Миссия отличается от цели тем, что имеет характер программного заявления об общем перспективном направлении развития такого учреждения культуры, как театр и отражает его позицию относительно потребителя. Миссия не имеет количественной оценки и установленных сроков, она реализуется в течение стратегического периода до того момента, когда будет заменена принятая стратегия. Стратегическая цель в свою очередь

представляется в форме задачи, которая требует решения в течение долгосрочного периода времени и количественно оценивается в виде показателей функционирования хозяйствующего субъекта.

В стратегическом целеполагании при формировании стратегии социально - экономического развития театральных учреждений в соответствующих методических подходах, необходимо применять комплекс целей по иерархическому принципу. Это позволяет распределить ответственность между руководителями структурных подразделений театрального учреждения за достижение целей и определить уровни их реализации. А также реализовать такие функции стратегического менеджмента, как стратегическое планирование, стратегическая организация, стратегическая мотивация и стратегический контроль.

В структуре организации можно выделить определенные уровни. Для общей стратегической цели, как основного показателя деятельности, отражающего вклад субъекта хозяйствования в социально - экономическое развитие общества, выделяют уровень высшего руководства. Для стратегических целей, конкретизирующих общую цель, и определяющих показатели деятельности по отдельным предметным направлениям, выделяют уровень предметного руководства. [1] Гарантирует достижение стратегических целей функциональных подразделений, отражающихся в показателях достижения данных целей, уровень функционального руководства

Количественная оценка целей стратегии позволяет определить подход к формированию стратегии театральных учреждений:

- главная стратегическая цель театрального учреждения состоит в том, чтобы предоставить гражданам доступ к культурным продуктам и услугам, обеспечивающим удовлетворение культурных потребностей, связанных с театральным искусством. Данная цель может быть измерена числом оказанных услуг по просмотру спектаклей, или числом граждан, посетивших данные мероприятия за определенный период;
- стратегические цели по культурным продуктам театрального учреждения состоят в предоставлении гражданам услуг доступа к конкретному культурному продукту, позволяющими удовлетворить культурные потребности граждан определенного вида, и могут быть измерены количеством реализованных конкретных продуктов, или числом граждан, их посетивших за определенный период;
- функциональные стратегические цели театрального учреждения, обеспечивающие создание благоприятных условий доступа граждан к конкретным культурным продуктам, которые измеряются показателями ресурсного потенциала. [2]

В национальной статистике принято разделение учреждений культуры по содержанию деятельности на театры, музеи, библиотеки, концертные организации и самостоятельные коллективы, культурно - досуговые учреждения, парки культуры и отдыха и учебные заведения в области культуры и искусства. Так, например, общей стратегической целью театрального учреждения, осуществляющего сценические постановки спектаклей является предоставление населению услуг по просмотру театральных постановок, содержащих сценические действия в процессе игры актеров перед публикой. Такие показатели, как количество спектаклей, предоставленных зрителю в течение периода и число зрителей, посетивших спектакль необходимо применять для оценки достижения данной цели. [1]

Стратегические цели театра по определенным культурным продуктам определяются на основе репертуара, который может включать различные произведения характеристики, которых определяют зрительский интерес к конкретным спектаклям и, соответственно, их посещаемость. Такими характеристиками являются жанр спектакля, авторство произведений, а также соответствие спектакля определенной возрастной категории зрителей. По авторству произведений спектакли делятся на российские и зарубежные, в том числе, классические и современные. По возрастной категории различают спектакли для детей, для взрослых, для молодежи и другие. Используя данные характеристики для выделения в репертуаре театра определенных групп спектаклей, их необходимо исследовать с точки зрения зрительского интереса, что позволяет сформулировать стратегические цели театрального учреждения. Для оценки их достижения, по мнению некоторых ученых экономистов, применяются такие показатели как число спектаклей и число посетителей этих спектаклей.

Ключевым стратегическим ресурсом театра является артистический персонал, на постоянной или временной основе, который создает условия высокой посещаемости спектаклей. В связи с этим формирование эффективного актерского состава является одной из наиболее важных стратегических целей. Определяющим фактором, влияющим на посещаемость, является также качество предлагаемого культурного продукта на основе драматического или музыкального материала.

Для достижения данной цели необходимо создание условий для развития творческого потенциала персонала. Качество формальной структуры актерского состава может быть определено на основе выявления работников, имеющих почетные звания и награды. Однако в настоящее время предпочтения потребителей быстро изменяются под влиянием информационных технологий, и на определенном этапе творческий персонал театральных учреждений, имеющих почетные звания, не всегда привлекает достаточное количество потребителей культурных услуг, так как не пользуется достаточной популярностью у аудитории, включающей более молодое поколение. Поэтому, по мнению автора, театральным учреждениям необходимо заботиться не только о продвижении бренда своего учреждения, но также о создании условий для продвижения личных брендов актерского состава. Необходимо создавать условия, при которых артисты, работая в театральном учреждении, будут иметь возможность развития творческой карьеры, повышения популярности и совершенствования актерского мастерства. Необходимы меры по созданию программ и совместных проектов с другими театральными учреждениями, кино студиями, телевизионными каналами, средствами массовой информации. Репертуарный театр имеет все возможности для обучения, творческого роста и повышения мастерства актерского состава. Но также необходимо осуществлять продвижение наиболее талантливых представителей творческого персонала, что будет способствовать достижению цели увеличения числа зрителей, посетивших различные культурные мероприятия театрального учреждения.

В качестве другой стратегической цели театрального учреждения может быть принято создание коллектива современных авторов рационально влияющего на посещаемость, его последовательное совершенствование и стабилизация состава. Это позволит получать театральным учреждениям приоритетные права на постановку спектаклей современных

авторов по их новым произведениям. Для оценки достижения этой цели может быть использована разработанная структура коллектива авторов сценических произведений.

В определенных случаях решение задач материального обеспечения процесса творчества может быть определено, как функциональные стратегические цели театрального учреждения. Показателями оценки в данном случае могут выступать объемы ремонтных или строительных работ, или количество обновляемого сценического оборудования. Для задач маркетинга возможными показателями оценки могут быть избраны затраты на проведение мероприятий по продвижению и позиционированию театрального учреждения на рынке зрелищных продуктов и услуг, а также количество встреч творческого актерского персонала со зрителями, а также количество рекламных акций.

Методическая основа стратегического управления театральными учреждениями, при решении комплекса проблем стратегического целеполагания, позволяет объективно научно обосновать применение и использование системного подхода к формированию функционального и элементного состава механизма стратегического управления театральным учреждением и его структурного построения [2].

Список использованной литературы:

1. Каткова, Т.В. Особенности социально - экономического развития отраслевой составляющей культуры в сфере услуг // Межвуз. сб. науч. тр. «Вестник института экономики и управления СПбГУКиТ» / Под.ред. А.Д. Евменова. Вып.2(29) . – СПб.: изд - во СПбГУКиТ, 2010. с. 146 – 150

2. Каткова, Т.В. Формирование стратегии социально - экономического развития учреждений культуры (на примере театральных учреждений): автореф. дис. ... к - та экон. наук: 08.00.05 / Каткова Татьяна Владимировна. – СПб., 2013. – 21 с.

© Т.В. Каткова, 2015

УДК 330

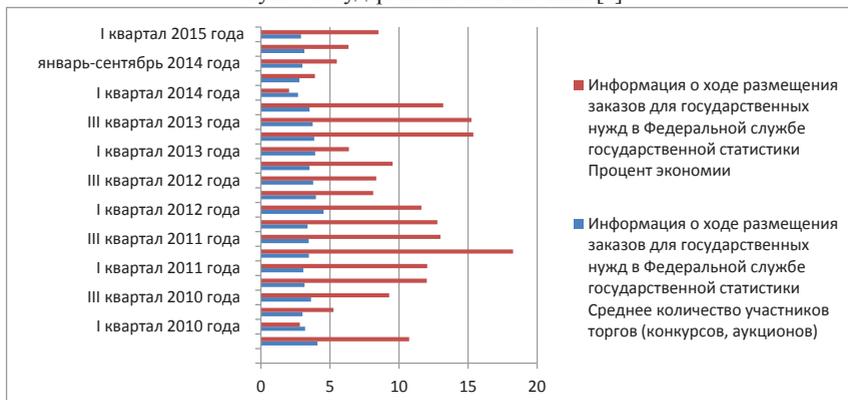
А.Н.Кашапова

Научный руководитель: Токтамышева Ю.С., ассистент,
Башкирский Экономический факультет
Башкирский государственный университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Эффективно организованная и отлажено функционирующая система государственных закупок является весомым фактором на пути развития экономики страны. Государство выступает крупнейшим заказчиком продукции, а современные правила осуществления закупок симулируют потенциальных поставщиков выпускать продукцию, соответствующую требованиям заказчика как в отношении качества, потребительских свойств, технических характеристик, так и в отношении объемов производства.

Информация о ходе осуществления закупок для государственных нужд в Федеральной службе государственной статистики [4].



Из представленной выше таблицы мы видим, что более эффективным государственное регулирование было в третьем квартале 2011 года. Также в этом периоде наблюдается большое количество участников торгов. Конкуренция высокая, чему свидетельствуют показатели за 2013 и 2014 года. Это все способствует развитию экономики.

Конкурентоспособность экономики страны во многом определяется степенью эффективности расходования имеющихся ресурсов. В настоящее время при регулировании системы госзакупок предусмотрено формирование обязательных перечней и ведомственных перечней закупаемых товаров с учетом положений технических регламентов, стандартов и иных положений, предусмотренных законодательством Российской Федерации, в том числе законодательством Российской Федерации об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и законодательством Российской Федерации в области охраны окружающей среды [1].

Еще одним фактором влияния госзакупок на национальный объем производства РФ являются меры стимулирования импортозамещения при закупке следующих категорий товаров:

- оборудование для нужд обороны и безопасности;
- продукты питания;
- товары машиностроения;
- товары легкой промышленности;
- медицинские изделия [1].

Посредством системы государственных закупок государством производится регулирование необходимых для страны секторов экономики. Одним из ключевых секторов экономики в настоящее время является малое и среднее предпринимательство, которое обеспечивает выпуск 20,0 % объема ВВП в стране.

В целях оказания поддержки развития малого и среднего бизнеса государством принимаются правовые акты, регламентирующие конкретные ее формы на соответствующих этапах развития МСП. Так, в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 г. № 94 - ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ,

оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», заказчикам товаров, выполнения работ, оказания услуг была вменена обязанность размещения заказов у субъектов малого предпринимательства в размере не менее чем 10 % и не более чем 25 % общего годового объема поставок путем проведения торгов, запроса котировок. Начальная (максимальная) цена контракта была установлена не более 15,0 млн. рублей. Однако, ход реализации Федерального закона № 94 - ФЗ выявил множество недостатков в механизме размещения заказов.

Осознавая необходимость совершенствования данного механизма поддержки малого бизнеса, в настоящее время произведены изменения порядка государственных закупок. Это выразилось в принятии Федерального закона от 05.04.2013г. № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вступил в силу с 01.01.2014 г[2].

В данном законе стимулирование участия малого бизнеса в государственных закупках получило дальнейшее развитие. Обязанность размещения заказов у субъектов малого предпринимательства (минимальная квота) была увеличена на 5 процентов и составила 15 процентов общего годового объема поставок, максимальная планка была отменена. Начальная (максимальная) цена контракта была увеличена на 5,0 млн. рублей и теперь должна составлять не более 20,0 млн. рублей. В отличие от предыдущего закона у заказчиков появилась обязанность размещать отчет о выполнении установленных Федеральным законом № 44 - ФЗ квот в Единой информационной системе [3].

Кроме того, отменен перечень товаров, работ, услуг для закупки у малых предприятий, установленный Постановлением Правительства РФ от 04.11.2006 г. № 642 (ред. от 13.11.2013) «О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства», что расширило возможности закупок у предприятий малого бизнеса.

Принято отдельное постановление, устанавливающее особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках крупных государственных компаний. Регулирование охватывает квотирование закупок у предприятий малого и среднего бизнеса (18 % от объема заключенных договоров), установление предельных сроков заключения договоров и сроков оплаты выполненных обязательств, снижение экономических барьеров в процедурах закупок путем установления пониженного размера обеспечения участия.

Законодательство в сфере государственных закупок не стоит на месте. Оно обновляется, совершенствуется через законы. Это благоприятно сказывается на экономике в целом. Четкая система регулирования затрат государства ведет к эффективности управления страной и развитию экономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44 - ФЗ (ред. от 13.07.2015)"О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"
2. Постановление Правительства РФ от 02.09.2015 N 926 "Об утверждении Общих правил определения требований к закупаемым заказчиками отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельных цен товаров, работ, услуг)"

3. Казанцев Д.А. Меры поддержки отечественных производителей в рамках госзакупок [Электронный ресурс] // Предпринимательство и право: информационно - аналитический портал. - URL: [http://lexandbusiness.ru / view - article.php?id=5920](http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=5920) (дата обращения 08.12.2015 г.)

4. Статистика осуществления закупок: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики РФ. – URL: [http://www.gks.ru / wps / wcm / connect / rosstat _ main / rosstat / ru / finance / ostatistics /](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/finance/ostatistics/) (дата обращения 08.12.2015 г.)

© А.Н.Кашапова, 2015

УДК 336.6

Т.Г. Кожухова

Магистр экономики

Факультет мировой экономики и права

Сибирский государственный университет путей сообщения

г. Новосибирск, Российская Федерация

Е.С. Козлова

Студент 4 - го курса

Сибирский государственный университет путей сообщения

г. Новосибирск, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ

Ключевыми моментами процесса управления являются разработка и реализация финансовой стратегии компании. Следует отметить, что цель организации и ее стратегия весьма тесно связанные друг с другом категории. Стратегические цели финансового менеджмента, по мнению А.И. Бланка, представляют собой «описанные в формализованном виде желаемые параметры его конечной стратегической финансовой позиции, позволяющие направлять финансовую деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результат» [1]. Финансовая стратегия – это общая концепция того, как реализуются миссия и главные цели организации, решаются стоящие перед ней проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы [2]. На наш взгляд, финансовая стратегия должна в полной мере соответствовать миссии компании, а также основным ее стратегическим целям.

Одним из важнейших элементов формирования стратегии компании является ее идентификация, которая определяется совокупностью признаков. Необходимо отметить, что существует весьма обширная классификация стратегий по различным классификационным признакам.

В зависимости от уровня управления можно выделить три вида стратегии. Портфельная (корпоративная, внутренняя) направлена на решение задач, связанных с распределением ресурсов, с принятием решений о диверсификации производства, изменения структуры компании, т.е. направленность данной стратегии – управление внутренними ресурсами. Конкурентная (деловая стратегия, бизнес - стратегия) направлена на решение задач,

связанных с удержанием конкурентных преимуществ компании на рынке в долгосрочном периоде. Функциональные стратегии - это стратегии, которые разрабатываются функциональными отделами и службами предприятия на основе корпоративной и деловой стратегии. Примерами функциональных стратегий являются стратегия маркетинга, финансовая, производственная стратегия и другие. Таким образом, финансовая стратегия в теории менеджмента представляет собой одну из функциональных стратегий.

В зависимости от горизонта планирования ряд авторов выделяют генеральную финансовую стратегию (определяющую деятельность организации в целом), оперативную финансовую стратегию (стратегия текущего управления финансовыми ресурсами).

В зависимости от масштабов целей управления финансовую стратегию можно подразделять на генеральную (то есть общую) финансовую стратегию и финансовую стратегию локальных целей.

Г. Клейнер предлагает классифицировать финансово - инвестиционные стратегии в зависимости от структуры источников финансирования деятельности и развития организации [3].

И.А. Бланк выделяет следующие виды финансовой стратегии компании в зависимости от стадии жизненного цикла: стратегия финансовой поддержки ускоренного роста потенциала компании, стратегию ограниченного роста потенциала, антикризисная финансовая стратегия (стратегия сокращения) организации актуальная для компаний, целью которых является формирование достаточного уровня финансовой безопасности [1].

Задачи финансовой стратегии должны быть сопоставимы с возможностями компании. Для этого необходима тщательная диагностика текущего состояния организации, учитывающая все особенности ее развития.

Необходимо отметить, что каждому этапу жизненного цикла организации соответствуют определенные финансовые стратегии. Существует несколько подходов к определению количества стадий жизненного цикла. Например, И.А. Бланк выделяет 3 стадии, Л. Грейнер – 5 стадий, И. Адизес выделяет 11 стадий [4].

Финансовая стратегия является инструментом, с помощью которого становится возможным достижение приоритетных финансовых целей организации. В зависимости от того, насколько правильно идентифицирована цель и разработана в соответствии с ней финансовая стратегия, насколько полно учтены и оценены различные факторы оказывающие влияние на компанию, зависит, насколько результативно будет реализована финансовая стратегия в будущем [5].

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев.: Ника - Центр; Эльга, 2004. 711 с.
2. Основы менеджмента / В.Р. Веснин. — 3 - е изд., доп. и испр., - В53 М.: 000 «ГД. "Элит - 2000"», 2003. - 560 с.
3. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008. 568 с.
4. Владимиров Т.А. Целеполагание и результативность в стратегическом финансовом менеджменте. // Сибирская финансовая школа. 2013. №6 (101) с. 113 - 121.

5. Кожухова Т.Г. Индикативный подход к оценке результативности деятельности компании (на примере ОАО «РЖД») // Гуманитарные, социально - экономические и общественные науки. 2014. № 10 - 2. С. 131 - 135.

© Т.Г. Кожухова, Е.С. Козлова, 2015

УДК33

К.В.Колмогорова

студентка 5 курса

юридического института

ВлГУ,

г. Владимир, Российская Федерация

ВЗИМАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ПОШЛИНЫ ДЛЯ НЕФТИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

За последние пятнадцать лет российская нефтяная промышленность претерпела масштабную модификацию, которая снова ввела Россию в число крупнейших производителей нефти. Россия является первой по размеру экспортером нефти в мире и снабжает 12 % мировой торговли нефтью (В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года N 1715 - р "Об утверждении Энергетической стратегии России на период до 2030 года"). Нефтяная отрасль выступает, как важнейшая часть в экономике России: в 2014 году в общем объеме экспорта в страны дальнего зарубежья основной стоимостной объем (52,9 %) среди товаров топливно - энергетического комплекса был обеспечен сырой нефтью. Поэтому данная тема на сегодняшний момент является актуальной [7].

Особая роль нефтяной промышленности обусловила специальный порядок регулирования общих рынков нефти и нефтепродуктов в рамках Таможенного союза между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан (далее - Таможенный союз), действующего с июля 2010 года и выступающего одним из основных интеграционных процессов в отношении вышеперечисленных стран, содействующий расширению рынков сбыта, снятию таможенных барьеров и т.д [1].

Проанализируем механизм обложения нефти сырой и нефтепродуктов вывозными таможенными пошлинами, а также основные проблемы, связанные с обложением данных товаров вывозными таможенными пошлинами при экспорте.

Вывозная таможенная пошлина является одним из видов таможенных платежей. Вывозной таможенной пошлиной облагается вывоз с таможенной территории Таможенного союза отдельных видов товаров, в том числе нефти и нефтепродуктов.

Базой для исчисления вывозных таможенных пошлин в отношении нефти сырой и нефтепродуктов является их физическая характеристика в натуральном выражении, а именно масса. Сумма вывозных таможенных пошлин, подлежащих уплате, обуславливается путем применения базы для исчисления вывозных таможенных пошлин и соответственной ставки вывозных таможенных пошлин.

Ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, в отношении которых они применяются, устанавливаются Правительством РФ. Ставки вывозных таможенных пошлин различаются в отношении нефти сырой и нефтепродуктов (бензин, дизельное топливо, бензол, толуол, мазут и др.). Ставки вывозных таможенных пошлин на сырую нефть и нефтепродукты, устанавливаются на срок один календарный месяц.

Согласно ст. 3.1 Закона "О таможенном тарифе", ставки вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и нефтепродукты устанавливаются Правительством РФ с учетом средней цены на нефть сырую марки "Юралс" на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) за последний период мониторинга и вводятся в действие с первого числа календарного месяца, следующего за окончанием периода мониторинга.

Периодом мониторинга цен на сырую нефть на мировых рынках нефтяного сырья является период с 15 - го числа каждого календарного месяца по 14 - е число следующего календарного месяца включительно. Средняя цена на сырую нефть марки "Юралс", определенная в результате такого мониторинга, публикуется на официальном сайте Министерства экономического развития РФ ежемесячно в срок не позднее первого числа календарного месяца, следующего за месяцем окончания периода мониторинга [4].

В результате сложившейся системы обложения вывозными таможенными пошлинами сырой нефти и нефтепродуктов способствовал росту экспорта мазуты, который затем снова перерабатывался на европейских заводах, и стимулов вкладываться во вторичную переработку нефти на территории России не было. Кроме того, разработка месторождений в Восточной Сибири и на Ямале при сложившихся высоких ставках вывозных таможенных пошлин на сырую нефть не представлялась доходной. Таким образом, данная система обложения вывозными таможенными пошлинами сырой нефти и нефтепродуктов не была эффективной: государство взимало слишком высокие вывозные таможенные пошлины на сырую нефть (что отражалось на разведке и добыче нефти) и субсидировало процессы первичной переработки нефти. Для развития российской нефтяной отрасли требовалось проведение комплексной реформы ее налогообложения, в частности, в отношении взимания вывозных таможенных пошлин - повышение ставок вывозных таможенных пошлин на нефтепродукты и постепенное снижение ставок вывозных таможенных пошлин на сырую нефть. Ставки вывозных таможенных пошлин на нефтепродукты считаются по формулам, устанавливаемым Правительством РФ в отношении большинства нефтепродуктов (за исключением сжиженных углеводородных газов) - в процентном соотношении к ставке вывозной таможенной пошлины на сырую нефть [5].

В то же время увеличение ставки вывозной таможенной пошлины на мазут (что должно существенным образом снизить уровень субсидирования экспорта мазута и первичной нефтепереработки) будет способствовать повышению доходности вторичных процессов нефтепереработки (например, гидрокрекинга и каталитического крекинга) с целью получения дизельного топлива и высокооктановых компонентов бензина и будет стимулировать российские нефтяные компании к инвестированию средств в модернизацию нефтеперерабатывающих заводов. Кроме того, увеличение ставок вывозных таможенных пошлин на некоторые нефтепродукты делает внутренний рынок более привлекательным для нефтяных компаний [5].

Снижение экспорта темных нефтепродуктов будет способствовать также увеличению экспорта нефти сырой, вывозные таможенные пошлины на которую будут уплачиваться по более высокой ставке. Объем ожидаемых доходов государства в результате принятия вышеуказанных мер позволит в перспективе снизить максимальную ставку вывозной таможенной пошлины на нефть сырую до 36 (в настоящее время максимальная ставка вывозной таможенной пошлины на сырую нефть составляет 42 %). Дополнительный чистый доход в связи с таким понижением позволит нефтяным компаниям поддержать уровень добычи за счет бурения новых скважин.

Тем не менее для разработки новых нефтяных месторождений в Восточной Сибири и на Ямале, а также осуществления шельфовых проектов в Арктике снижение ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть до 42 % недостаточно. Требуются еще более важнейшие, комплексные меры, вплоть до возможной отмены вывозных таможенных пошлин в отношении нефти, добываемой в наиболее труднодоступных районах. Следует отметить, что, несмотря на нацеленность к снижению влияния на экономику, в период до 2030 года экспорт энергоносителей (в том числе нефти и нефтепродуктов) будет оставаться важнейшим фактором развития национальной экономики (В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года N 1715 - р "Об утверждении Энергетической стратегии России на период до 2030 года"), обеспечивая значительный вклад в формирование российского валового внутреннего продукта и доходной части бюджетов бюджетной системы России [3].

Особое место отведено регулированию таможенного обложения нефти и нефтепродуктов в рамках Таможенного союза. Осознавая необходимость создать общие рынки нефти и нефтепродуктов государств - участников Единого экономического пространства, а также развивать конкуренцию на этих рынках в целях эффективного употребления потенциала нефтяной отрасли, Российская Федерация, Республика Беларусь и Республика Казахстан подписали Соглашение, вступившее в силу 1 января 2012 года. В соответствии с Соглашением при экспорте нефти сырой и нефтепродуктов из России на территорию Республики Беларусь или Республики Казахстан для внутреннего потребления на территории указанных стран вывозные таможенные пошлины не уплачиваются [8].

Если же сырая нефть и нефтепродукты экспортируются из России через территорию Республики Беларусь или Республики Казахстан в третьи страны, то порядок уплаты вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты при вывозе их за пределы единой таможенной территории Таможенного союза определяется отдельными, в том числе двусторонними соглашениями государств - участников Таможенного союза.

В настоящее время действует Соглашение между Российской Федерацией и Республикой Беларусь от 9 декабря 2010 года "О порядке уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) при вывозе с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории Таможенного союза нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти"[8].

Вывозные таможенные пошлины при вывозе сырой нефти и нефтепродуктов за пределы таможенной территории Таможенного союза с территории Республики Беларусь уплачиваются по ставкам, установленным равными ставкам, действующим в Российской Федерации. При вывозе товаров за пределы таможенной территории Таможенного союза с

территории Республики Беларусь уплаченные суммы вывозных таможенных пошлин, пней перечисляются уполномоченным органом Республики Беларусь в полном объеме в бюджет Российской Федерации.

Таким образом, доходы, которые приносит государству нефтяная промышленность, делают ее одной из самых значимых стратегических отраслей промышленности в России. Долгое время государство с помощью нефтяного сектора решало лишь бюджетные проблемы, что не могло не сказаться на отрасли. Для наращивания добычи нефти, расширения и модернизации перерабатывающих мощностей необходимо принятие комплексных мер в области налогообложения (в том числе в области таможенно - тарифного регулирования) нефтяной отрасли. Повышение эффективности нефтяной промышленности будет способствовать еще большему притоку инвестиций в данную отрасль, что принесет значительные экономические и социальные выгоды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные документы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 08.05.2015);
2. Федеральный закон (ред. от 13.07.2015) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.10 № 311 - ФЗ;
3. Распоряжение Правительства РФ «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года» от 13.11.2009 N 1715 - р;
4. Закон РФ от 21.05.1993 N 5003 - 1 (ред. от 24.11.2014) "О таможенном тарифе";
5. Постановление Правительства РФ от 29.03.2013 N 276 (ред. от 20.12.2014) "О расчете ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и отдельные категории товаров, выработанных из нефти.

Интернет - ресурсы

6. Таможенная служба Российской Федерации в 2014 году. Москва, 2015. 70 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru> – (Дата обращения: 6.11.2015).
7. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.customs.ru>. - (Дата обращения: 01.11.2015);
8. Справочно - правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultantplus.ru>. - (Дата обращения: 01.11.2015).

© Колмогорцева К.В., 2015

УДК 330

Ж.Л. Комкова, К.э.н., доцент, Экономический факультет
Кубанский государственный университет, Г. Краснодар, Российская Федерация

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДЕФИНИЦИИ КАПИТАЛА В УЧЕТЕ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Капитал это одна из спорных экономических категорий, сущность которой научная общественность исследует в течение нескольких веков. Не случайно еще столетие назад авторитетный российский ученый И.Р. Николаев справедливо замечал: «едва ли есть во

всей бухгалтерии термин, относительно которого господствовала бы такая путаница, сбивчивость и разногласия в его понимании, как капитал» [14, с. 59].

Как правило, все исследования, связанные с бухгалтерским учетом собственного капитала, начинаются с рассмотрения его экономической сущности, анализе трактовок различных школ экономической теории. В одной из таких работ Евстафьева Е.Н. [4, с. 17] дает этому объяснение со ссылкой на Лачинова Ю.В.: «В капитале как самовозрастающей стоимости заключено единство противоположностей «живой труд (энергия человека) — производственные ресурсы (средства производства)». Если расчленив все элементы, составляющие капитал, то ни один из них не может создать какую - либо ценность, стоимость.

«Соединить все элементы в едином процессе может капитал — как организующая сила, поле, направленное на интересы собственников и через эти интересы привлечь ресурсы и труд к производству новых стоимостей» [6, с. 24].

С учетной точки зрения основу полемики составляет вопрос, что понимать под капиталом: только источники собственных средств или собственный и заемный капитал (долговые обязательства) (правовой или юридический и экономический подходы). Бухгалтерский учет капитала, в основном, ориентируется на правовой аспект. Однако имели место попытки применения экономического подхода. Так, профессор В.Ф. Палий впервые ввел понятия *активного* и *пассивного* капитала. По его мнению, пассивный капитал, характеризующий источники имущества (активного капитала) обособленного предприятия, включает собственный и заемный капитал [2, с. 362]. Заметим, что в свое время такой подход Палия вызывал у бухгалтеров улыбку.

Рассмотрим данный подход через призму экономической теории.

В советской экономической науке, и в первую очередь, в теории бухгалтерского учета, понятие капитала ассоциировалось с чем то «чуждым, капиталистическим» и, соответственно, преподносилось в искаженном деформированном виде. Это привело к тому, что даже сегодня, спустя два десятка лет рыночных преобразований, такое широкое и многогранное понятие как капитал в современной российской литературе раскрыто неоднозначно, а многие категории остаются малоизученными и дискуссионными, а приводимые результаты исследований представляются недостаточно аргументированными.

В основном все исследователи капитала с позиций экономической теории ориентируются на экономическую трактовку капитала, ее функциональную (активную) составляющую, что соответствует вещественной (натуралистической) концепции капитала, на которую ориентируются физиократы, классическая политическая экономия, марксизм, неоклассицизм и субъективизм.

Направление, *понимающее под капиталом богатство, выраженное в золотых и серебряных деньгах*, обосновали представители меркантилистических взглядов. Здесь следует выделить англичанина У. Стаффорда, итальянцев Де Сантиса и Г. Скарруфи, француза А. Монкретьен. Меркантилисты под богатством понимали продукт, который должен был превратиться в деньги. Несколько позже как капитал трактовались деньги. Основное внимание меркантилисты распространяли на сферу обращения. По их мнению, прибавочная стоимость возникала только в процессе обмена.

Первое в истории экономической мысли достаточно глубокое осмысление капитала представлено в работах физиократов, в частности Ф. Кенэ [16, с. 7]. В понимании Ф. Кенэ, все то, что используется в земледелии в течение нескольких производственных циклов (орудия, постройки, скот и пр.), представляет собой *«первоначальные авансы»*. Затраты на семена, оплату труда и другие затраты, расходование которых полностью компенсируется доходом в пределах одного производственного цикла, Ф.Кенэ называет *«ежегодными (годовыми) авансами»*. В современной терминологии авансы называют соответственно основным и оборотным капиталом (капитал *«авансируется»*) [5, с. 39]. Основной капитал (*«первоначальные авансы»*), по мнению Ф. Кенэ, функционирует только в производительной сфере — в сельскохозяйственном производстве, в то время как сфера мануфактурного производства является *непроизводительной*.

Основатель школы *экономического либерализма*, один из основателей классической политэкономии — А. Смит, определяет капитал как любой накопленный запас вещественных предметов, необходимых для производства [3, с. 14]. А. Смит считал, что «та часть его имущества, из которой он рассчитывает извлечь доход, называется его капиталом. Другая часть — это та, которая идёт на непосредственное его потребление». А. Смит, в отличие от физиократов, называет производительным весь капитал, обращающийся в сфере материального производства. Кроме того, А. Смит первым использовал термины «основной и оборотный капитал». Кроме того, к основному капиталу А. Смит относит «приобретенные и полезные способности всех членов общества», что несколько превосхищает трактовку человеческого капитала Г. Беккера.

Д. Рикардо характеризовал капитал как «часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и пр., необходимых, чтобы привести в движение труд» [1, с. 42]. Д. Рикардо полагал, что только трудом создается стоимость, капитал лишен собственной производительности, а доход собственника капитала и заработная плата находятся в обратно пропорциональной зависимости. Капитал — «накопленный труд, который как элемент противостоит «живому труду»».

А. Смит и Д. Рикардо исходили из приоритета оборотного капитала и, в частности, запаса жизненных средств работника, что характерно для доиндустриальной эпохи. В дальнейшем с развитием экономической науки понимание фонда заработной платы как части оборотного капитала было утрачено, а ключевая роль в системе общественного производства (после промышленного переворота XVIII в.) отводится основному капиталу. Представители этой школы определили принципы возникновения, формирования и функционирования капитала (трудовая теория стоимости и принцип «невидимой руки»). Размежевание в экономической науке относительно участия капитала в создании стоимости связано с именем Ж.Б. Сея. В производстве капитал, земля и труд, по мнению Сея, участвуют как равноправные созидательные созидатели стоимости, что положило начало апологии системы капиталистического производства, продолженной в трудах неоклассиков - маржиналистов. Предполагалось, что владелец такого фактора производства как капитал, равно как и владелец фактора производства, получают доход в соответствии с участием в создании стоимости, соответственно, противоречия между классом капиталистов и наемных работников нет, а капиталистическое общество основано на «экономической гармонии». Ж.Б. Сей не придает нового значения термину капитал.

Продолжателем традиции Ж.Б. Сея относительно концепции капитала и распределения является профессор Оксфордского университета Н. Сениор. Труд рассматривался им как «жертва» рабочего, теряющего свой досуг и покой, а капитал — как «жертва» капиталиста, который воздерживается от того, чтобы всю свою собственность использовать на личное потребление, и значительную часть ее превращает в капитал. На этой основе был выдвинут постулат о том, что блага настоящего обладают большей ценностью, чем блага будущего. И следовательно, тот, кто вкладывает свои средства в хозяйственную деятельность, лишает себя возможности реализовать часть своего богатства сегодня, жертвует своими сегодняшними интересами ради будущего. Такая жертвенность заслуживает вознаграждения в виде прибыли и процента.

Дж. С. Милль определяет капитал, как «запас продуктов различного рода, достаточный для содержания человека и снабжения его необходимыми для его работы материалами и орудиями» [13, с. 38], что является продолжением традиции А. Смита и Д. Рикардо.

Наиболее глубокий и разносторонний анализ капитала содержится в работах К. Маркса. Если его предшественники определяли капитал как сумму накопленных стоимостей, то Маркс, развивая теорию стоимости, видит в капитале «не вещь, а определенное, общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи, и придает этой вещи специфический характер» [11, с. 380].

К. Маркс в работе «Наемный труд и капитал» писал: «Капитал может увеличиваться, лишь обмениваясь на труд, лишь вызывая к жизни наемный труд. Наемный труд может обмениваться на капитал лишь при том условии, если он увеличивает капитал, усиливает ту самую власть, рабом которой он является. Капитал и наемный труд — это две стороны одного и того же отношения» [10, с. 95]. В главе 4 «Превращение денег в капитал» (раздел 3 «Купля и продажа рабочей силы») классического труда «Капитал» Маркс пишет: «Капитал возникает лишь там, где владелец средств производства и жизненных средств находит на рынке свободного рабочего в качестве продавца своей рабочей силы». «Капитал — это не просто сумма материальных и произведенных средств производства. Капитал — это превращенные в капитал средства производства, которые сами по себе столь же являются капиталом, как золото или серебро сами по себе — деньгами» [7, с. 81]. На уровне физического бытия капитал — средства производства. Стоимостное бытие капитала нашло отражение в концепции Маркса о делении капитала на постоянный и переменный, объясняющей механизм возмещения и накопления капитальной стоимости [5, с. 280].

Бесспорно, труд К. Маркса — эталон произведения политической экономии и являет собой образец классового подхода к проблеме. В этом смысле Маркс видит источник прироста богатства (и в первую очередь капитала) за счет эксплуатации рабочего класса. Он рассматривал самовозрастающую стоимость капитала, создаваемую именно наемными рабочими. Источник формирования капитала — прибавочная стоимость, образующаяся прибавочным трудом наемных работников производственной сферы [8, с. 37]. К. Маркс писал: «Кругооборот капитала начинается с капитала одного размера, и кончается капиталом другого размера, разница между вторым и первым называется прибылью». Главное свойство капитала — его способность как росту [9, с. 58].

В дальнейшем, после Маркса, экономическая наука пошла по пути апологии предпринимательского капитала, начало которому положил Сей. Сказанное в первую

очередь относится к трудам неоклассиков основных школ маржинализма: лозаннской, австрийской, кембриджской и американской. Так, в работах одного из представителей австрийской школы Е. Бем - Баверка капитал предстает как производный фактор производства, являясь продуктом первичных факторов — земли и труда. Бем - Баверк не разделяет концепцию Сениора о «воздержании» платой за которое выступает доход владельца капитала, но несколько иначе выводит доход на капитал из предпочтения благ, потребляемых в настоящее время, будущим благам — основа теории процента [12, с. 59].

Разработана и другая «производственная» схема: поскольку производство предметов потребления носит не прямой (требующий затрат времени на образование и вовлечение в производственный процесс капитальных благ) характер, хозяйственные блага, которые не потребляются в настоящее время, можно использовать для того, чтобы обеспечить «опосредствующие» блага. Последние помогают повысить эффективность функционирования капитала и расширить выпуск конечного продукта. Тем самым дополнительные хозяйственные блага оказываются обязанными своим происхождением капиталу, воплощенному в тех орудиях, которые используются на промежуточных стадиях производственного процесса. Такого же мнения Менгер. К. Вискель воспринимал капитал как «сбереженный труд, а процент — разница между предельной производительностью сбереженных труда и земли и текущих труда и земли».

Более обобщенно понимал капитал представитель кембриджской школы маржинализма А. Маршалл, который трактовался капитал как часть богатства собственника, которая может быть им использована для получения дохода. Капитал воспринимался как совокупность средств производства, обеспеченная ресурсами труда и земли. Капитал — это вещи, образующие предпосылки производства, а богатство — это вещи, являющиеся его результатом.

Определенное теоретическое осмысление концепции капитала, а точнее участия факторов производства капитал и труд в процессе создания продукта и образование факторных доходов содержится в работах представителя американского маржинализма Дж.Б. Кларка. Он обосновывает концепцию распределения на основе предельной производительности факторов, т.е. «процент на капитал определяется продуктом конечного приращения капитала, а заработная плата определяется продуктом конечного приращения труда».

Идеи Бем - Баверка развивает в книге «Стоимость и капитал», и в последующих работах Дж. Р. Хикс. По его мнению, капитал — совокупность средств производства или денежной суммы, используемой в хозяйственных операциях с целью получения дохода. В центре внимания Хикса находится прежде всего рынок ценных бумаг. Ценные бумаги в отличие от денег должны приносить процентные доходы, поскольку их хранение предполагает затраты, связанные с инвестированием денежного капитала; что же касается ценных бумаг, выпущенных на более продолжительный срок, то здесь процентные доходы должны компенсировать сравнительно меньшую ликвидность и больший риск потерь при учете таких бумаг в банке. Таким образом, процент в книге «Стоимость и капитал» выводится из поверхностных отношений, складывающихся на товарных рынках и на рынке ссудного капитала. Само существование положительного процента отражает субъективное предпочтение текущих благ будущим, а также стремление участников хозяйственного процесса избежать риска, связанного с недостаточной ликвидностью ценных бумаг.

Фиктивный капитал, который исторически и логически может сформироваться и получить развитие на базе движения ссудного капитала и функционирования механизма процентных ставок, здесь оказывается исходной предпосылкой возникновения процента. В концепции Хикса без ответа остаются вопросы о конечном источнике стоимости, образующей процентный доход, и об объективной природе экономических отношений, воплощенных в ссудном проценте.

По мнению американского экономиста Ирвинга Фишера, капитал включает любое благо, приносящее доход своему владельцу; капитал порождает поток услуг, которые оборачиваются притоком доходов. Чем больше ценятся услуги того или иного капитала, тем выше доходы. И. Фишер называет капиталом «запас богатства, существующий в данный момент времени». Поток услуг в течение периода времени он считает доходом.

Дж.М. Кейнс уделяет особое внимание роли потребления, сбережений и инвестирования для достижения макроэкономического равновесия экономической системы. Вместе с тем, он практически ничего не пишет о капитале как таковом с концептуально - теоретических позиций, за что заслужил упрек со стороны Ф. Хайека. Согласно теории Дж.М. Кейнса спрос на капитал определяется соотношением предельной эффективности капитала и рыночной ставки процента, как одновременно цены использования капитала и альтернативного способа получения дохода с капитала в его денежной форме.

Определенный вклад в теорию капитала внес Г. Беккер. В центре его внимания находится «человеческий капитал» — накопленный имеющийся запас знаний, умений и навыков человека, который используется с целью получения дохода, также как и обычный капитал, т.е. на принципах предпринимательства. Инвестициями в человеческий капитал могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья и пр.

Современная экономическая теория (Д. Хайман, П. Хейне, П. Самуэльсон и др.) определяет капитал как ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг. В работах таких зарубежных авторов, как Дж. Кейнс, Дж. Хикс, С. Фишер, Ф. Найт рассматриваются элементы капитала как средства обеспечения дохода, «всё накопленное богатство, которое можно присвоить». Современные авторы уделяют основное внимание оценке эффективности инвестиций в капитал [15, с. 283].

Таким образом, по нашему мнению, каждое из вышеприведенных изложений, относительно данной категории учета, несомненно, имеет право на существование, так как, по - своему, открывает видение «капитала» с «разных ракурсов» экономики, что, в свою очередь, имеет огромное значение, в связи с тем, что нельзя рассматривать такую, безо всякого сомнения важнейшую, категорию, как «капитал» в рамках бухгалтерского учета, с точки зрения правового аспекта без его глубокого осмысления через призму экономической теории.

Список использованной литературы:

1. Антология экономической классики. Т. 1. М.: 1993.
2. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. П.С. Безруких. 5 - е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2004.
3. Зыза В.П. История экономических учений. Краснодар: КубГТУ, 1998.
4. Евстафьева Е.М. Эволюция развития категории «Собственный капитал».

5.История экономических учений / под общ. ред. Шмарловской Г.А. М.: «Новое знание», 2003.

6.Луццатто Дж. Экономическая история Италии: античность и средние века. М.: Иностранная литература, 1954.

7.Маркс К. Капитал. Т. 1. 1955.

8.Маркс К. Капитал. Т. 3. 1956.

9.Маркс К. Капитал. Т. 4. 1956.

10.Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 6. 1957.

11.Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. 1965.

12.Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М.: 1993.

13.Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1980.

14.Николаев И.Р. Проблема реальности баланса. Л.: Экономическое образование, 1926.

15.Филиппова А.С. Эволюция капитала как учетной категории // Материалы докладов итоговой научно - практической конференции «Социально - экономические проблемы становления и развития рыночной экономики». КГФЭИ, 2008.

16.Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник. М.: ИНФРА - М, 2004.

© Ж.Л. Комкова, 2015

УДК 338

К.В. Кондратьева

Аспирант,

Пермский филиал

Федерального государственного бюджетного учреждения науки
Института экономики Уральского отделения Российской академии наук.

Старший преподаватель,

кафедра «Гуманитарные и социально - экономические дисциплины»

Лысьвенский филиал

ФГБОУ ВПО Пермский национальный исследовательский политехнический
университет.

МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Мониторинг является технологией комплексного анализа и наблюдения за изменениями в хозяйственной деятельности объекта управления, характеризуемой постоянством и регулярностью осуществления. Мониторинг воспринимается как способ контроля над ситуацией, метод выявления причин несоответствия плановых и фактических показателей во внутренней и внешней среде страны, региона, муниципального образования, а также предприятия.

Мировой экономический кризис и последние геополитические события, связанные с введением санкций против России со стороны Европейского союза и Соединенных Штатов Америки, привели к появлению негативных тенденций в отечественной экономике и деятельности многих предприятий. Так, в 2013 году в арбитражные суды Российской

федерации поступило 31 921 заявление о признании должников банкротами, а в 2014 году количество поступивших заявлений увеличилось на 32 % и составило 41 995 [3]. Поэтому важным инструментом развития предприятий сегодня становится антикризисное управление, направленное на повышение конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта в сочетании с оптимальным использованием ресурсов и снижением уровня возможных рисков. Как правило, вопросы эффективного управления предприятием решаются руководителями методом «проб и ошибок», но только формирование стратегии на основе комплекса специальных знаний и результатов мониторинга может сделать управление действительно эффективным [2]. Наличие в России большого количества предприятий, имеющих финансовые проблемы [5], свидетельствует о том, что на предприятиях не создано надежной системы мониторинга как системы профилактики кризиса.

Мониторинг дает возможность своевременно корректировать механизм управления [1]. В случае антикризисного управления, мониторинг можно определить как систему непрерывной деятельности по сбору, обработке, компоновке и продвижению информации о кризисных факторах и их воздействии на деятельность предприятия [4].

На основе подходов, методов и механизмов, применяемых в антикризисном управлении, можно выделить ряд принципов мониторинга эффективности антикризисного управления предприятием: целостность и всесторонний подход; соответствие стратегии, опора на опыт; своевременность и непрерывность; самостоятельность; вариативность, гибкость и адаптируемость; доказательность выводов; информационная открытость результатов.

Мониторинг эффективности позволяет сделать процесс антикризисного управления контролируемым и обеспечить выход предприятия на новый уровень развития, отвечающий требованиям рынка. Наличие системы мониторинга на предприятии говорит о выборе им инновационного пути развития. На рисунке ниже представлена модель системы мониторинга эффективности антикризисного управления на предприятии.

Следует отметить, что система мониторинга в антикризисном управлении направлена как на мониторинг факторов внутренней среды предприятия, поскольку они поддаются контролю и управлению ими; так и на мониторинг факторов внешней среды, хотя их воздействие нивелировать сложнее, но влияние этих факторов необходимо учитывать в деятельности предприятия. Кроме того, мониторинг эффективности антикризисного управления тесно связан с применением методики оценки эффективности антикризисного управления по ряду причин, во - первых, данная методика позволяет оценить значения критериев эффективности¹, а во - вторых, предполагает периодическое измерение значений избранных критериев эффективности с целью их мониторинга. Оценка и мониторинг являются взаимодополняющими составляющими управления.

¹ Подробнее о критериях эффективности и показателях, по которым осуществляется оценка эффективности антикризисного управления смотри в статье: Кондратьева К.В. Проблемы и критерии оценки эффективности механизма антикризисного управления на промышленных предприятиях // Журнал экономической теории. 2015. № 1 С. 165 - 169.

Мониторинг внутренней среды	Мониторинг внешней среды	
	Микроокружение	Макроокружение
<ul style="list-style-type: none"> - Управление закупками - Управление производством - Управление качеством - Управление затратами и контроль себестоимости продукции - Управление маркетингом - Управление сбытом - Управление послепродажным обслуживанием и взаимоотношениями с клиентами - Управление складом и запасами - Управление персоналом - Управление финансами - Управление развитием и инвестициями - Управление инновациями 	<ul style="list-style-type: none"> - Конкуренты - Потребители - Поставщики - Посредники - Инвесторы и кредиторы - Рынок рабочей силы 	<ul style="list-style-type: none"> - Социальные факторы - Экономические факторы - Научно - технические факторы - Природные факторы - Правовые факторы - Политические факторы - Международные факторы
⇓		⇓
Формирование заключения о состоянии внутренней среды	Формирование заключения о состоянии внешней среды	
⇓		
<p style="text-align: center;">Проведение оценки эффективности антикризисного управления с помощью критериев эффективности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - результативность и финансовая эффективность; - устойчивость и адаптивность; - инновативность и инновационная эффективность; - рациональность организационной структуры, управляемость и социальная эффективность; - эффективность управления и его экономичность. 		
⇓		
<p style="text-align: center;">Мониторинг эффективности антикризисного управления:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Оценка изменения показателей по сравнению с предыдущим периодом; - Скорость получения изменений во времени; - Достаточность изменений для восстановления жизнеспособности предприятия / выхода на новый виток развития 		
⇓		
Формирование общего аналитического заключения об эффективности антикризисного управления		

Рисунок – Система мониторинга эффективности антикризисного управления на предприятии

Оценка эффективности антикризисного управления направлена на выявление причинно - следственных связей между деятельностью предприятия и полученными в ходе управления этой деятельностью результатами. Мониторинг позволяет выявлять отклонения с заданной и периодичностью и учитывать динамику происходящих изменений. Оценка эффективности антикризисного управления полностью удовлетворит потребности руководителей предприятия в информации при принятии решений в краткосрочной периоде, в то время как мониторинг эффективности, поможет правильно очертить стратегические перспективы. Информация, полученная в ходе оценки и мониторинга, позволяет менеджменту предприятий принимать обоснованные и взвешенные решения, способствующие гармоничному развитию субъектов хозяйствования.

Главная цель мониторинга эффективности антикризисного управления – повышение эффективности антикризисного управления и качественное улучшение деятельности предприятия за счет выявления отклонений, корректировки методов управления и своевременного решения проблем.

Список использованной литературы:

1. Горшенина Е.В., Хомяченкова Н.А. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия // Российское предпринимательство. 2011. № 1 Вып. 2 (176). С. 63 - 67.
2. Дюжилова О.М. Мониторинг как инструмент антикризисного управления предприятием // Управленческий учет. 2005. №6.
3. Отчет о работе арбитражных судов субъектов Российской Федерации по делам о банкротстве // Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=2885> (дата обращения: 25.09.2015)
4. Поносова Е.В. Мониторинг факторного воздействия в антикризисном управлении промышленным предприятием // Российское предпринимательство. 2013. № 7 (229). С. 70 - 77.
5. Трененков Е.М., Дведенидова С.А. Диагностика в антикризисном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 1.

© К.В. Кондратьева, 2015

УДК 338.462

Н.Н. Кондрашева, к.т.н., доцент
Кафедра « Экономика и управление»
ФГБОУ ВПО МАИ (национальный исследовательский университет)
Ступинский филиал, г. Ступино, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Актуальность темы исследования заключается в особой роли ресторанных услуг в современном российском обществе. Важнейшая отрасль индустрии гостеприимства -

ресторанный бизнес - в настоящее время является перспективно развивающимся. Посетители ресторанов, как говорят, совмещают приятное с полезным, то есть, не только и не столько, удовлетворяют свои гастрономическо - эстетические потребности, но и с удовольствием общаются в уютной, гостеприимной обстановке. Несомненно, успех любого бизнеса, в том числе и ресторанный, зависит от множества контролируемых и неконтролируемых факторов. Постоянное изменение условий существования предполагает принятие множества управленческих решений, связанных с привлечением дополнительных финансовых средств, планирования новых производств, покупкой оборудования и направлений инвестирования. Выбрать определенное направление инвестирования, учитывая большое количество факторов, является сложной задачей финансового планирования. Предприятие в данном случае принимает на себя долгосрочные обязательства и заинтересовано в обеспечении необходимой прибыли, оправдывающей предполагаемые капиталовложения.

Целью работы является изучение особенностей и специфики управления предприятия сферы общественного питания и разработка проекта по ее совершенствованию.

Объектом исследований является предприятие общественного питания ресторан « У Дачи» - расположенный в г.Ступино, Московской области. Ресторанный бизнес связан с организацией и управлением рестораном, направленная на удовлетворение имеющихся потребностей людей в вкусной, разнообразной и здоровой пище, а также получения прибыли. Как сфера предпринимательской деятельности ресторанный бизнес выражает важные социальные и экономические функции. В функциях ресторанный бизнес наиболее четко проявляется его сущность.[1,с.56] Экономические функции ресторанный бизнес рассматривают эту сферу в единстве производства и обращения.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т.е. достижение как можно большей прибыли или как можно более высокой рентабельности. В работе представлено «Дерево» целей ресторан « У Дачи», в котором отражены стратегические и тактические цели. (рис.1)



Рис.1 «Дерево» целей ресторан « У Дачи»

Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность. Для достижения поставленных целей ресторан «У Дачи» должен:

- выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;
- рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;
- систематически внедрять все новое и передовое в производство, в организацию труда и управление;
- проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции

Но при этом очень важно, чтобы все функции предприятия были направлены на реализацию выработанной стратегии и на достижение поставленной цели. [2. с. 45]

Состав товарооборота общественного питания ресторана «У Дачи» представлен на рис. 2.



Рис.2. Объемы продукции ресторана

Наибольшее значение, для ресторана «У Дачи», имеет собственная продукция, так как именно ее производство, реализация и организация потребления являются целевой функцией предприятий питания.

Состав продукции собственного производства неоднороден. Основная масса продукции собственного производства представляет собой обеденную продукцию, реализуемую через торговый зал предприятия в часы завтрака, обеда и ужина, а также отпускаемая на дом.

В ресторане «У Дачи» обеденная продукция составляет 70 % общего выпуска продукции собственного производства. (Рис. 3.)

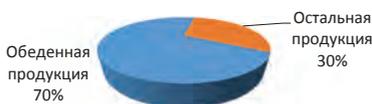


Рис. 3. Структура продукции собственного производства

Один из источников экономического роста предприятия становится повышение эффективности использования основных фондов, которое на предприятии питания проявляется в увеличении объема товарооборота, прибыли, экономии затрат труда.

Внедрение новой техники – одно из важнейших направлений научно - технического прогресса и совершенствования коммерческой деятельности ресторана.

Горячий цех в ресторане занимает центральное место, в нём завершается технологический процесс приготовления пищи. Цех должен быть оснащён современным оборудованием. Поэтому предприятию необходимо ввести в эксплуатацию пароконвекционную печь, являющуюся воплощением многофункционального использования теплового оборудования.

Пароконвекционная печь соединяет в себе возможности духовок, сковородок, пароварок, кондитерских печей. Они позволяют в зависимости от выбранного режима работы, обжаривать, готовить на пару, тушить, выпекать, разогревать и выполнять другие операции при различных температурах, в том числе низких, с увлажнением и использованием горячего пара. При приготовлении в пароконвектоматах продукты сохраняют цвет, витамины и натуральный вкус и др. Преимущества пароконвекционных печей – скорость приготовления, простота в эксплуатации, размеры, экономичное энерго - и водопотребление. Задача пароконвектомата состоит в том, чтобы сделать работу повара оптимальной, приятной и лёгкой. Ввод нового оборудования ведёт к увеличению объёма производства, повышению качества, сокращению затрат и увеличению прибыли.

Стимулирование сбыта предполагает мероприятия, направленные на расширение продажи товара, которые достаточно долго продаются потребителям.[3,с. 79 - 82]

Поэтому, для совершенствования работы ресторана, важно внедрить гибкую систему скидок:

- 10 % скидки на блюда "Бизнес - ланч" с 11 до 12 часов;
- 20 % скидки на продукцию с 16 до 18 часов;
- 5 % постоянная скидка по карте "Любимый гость".

Ресторанный бизнес является выгодной сферой приложения капитала, которая обеспечивает достаточно быструю, по сравнению с другими отраслями, оборачиваемость вложенных средств. При хорошем менеджменте ресторанный бизнес способен приносить высокую норму прибыли. Быстрая оборачиваемость денежных средств и высокая норма прибыли служат определяющими факторами, которые привлекают капитал и превращают их в инвестиции в эту область предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы:

1.Бородина В.В. Ресторанно - гостиничный бизнес: учет, налоги, маркетинг, менеджмент. - М.: Книжный мир, 2010. - 164 с.

2.Стратегический менеджмент. Александрова А.В., Кондрашева Н.Н., Казакова Н.А., Курашова С.А. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080200 "Менеджмент" и специальности 080507 "Менеджмент организации"; рекомендован УМО по образованию в области менеджмента / под редакцией профессора Н.А. Казаковой. Москва, 2012. Сер. Высшее образование. 320 с.

3.Анализ стимулирования сбыта предприятия общественного питания. Кондрашева Н.Н.В сборнике: НАУКА И СОВРЕМЕННОСТЬ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 79 - 82.

© Н.Н.Кондрашева, 2015

У. Чжимин, магистр 6 курс,
Чжан Линь, магистр 6 курс,
В.В.Копылов, к.т.н., доцент
Экономический факультет
Российский университет дружбы народов
г. Москва, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

Стратегическое планирование, начиная с 1960 - х годов, приобрело особое внимания, с точки зрения его использования в фирмах для достижения коммерческих успехов при выходе на международный рынок. В 1970 - х годах стратегическое планирование стали связывать с возможностью достижения конкурентных преимуществ. В 1990 - х годах роль стратегического планирования была определена в достижении адаптации экономического потенциала компаний к изменяющимся условиям деятельности. Современная научная мысль определяет стратегическое планирование как процесс, требующий постоянного совершенствования с точки зрения обеспечения лидерства для бизнеса. По мнению Д. Аакера необходимость совершенствования обусловлена высокой турбулентностью внешней среды, когда циклическое планирование является неэффективным[1, сс. 42]. Для того чтобы справиться со «стратегическими сюрпризами» в виде неожиданных угроз и использования возможностей, необходимо применение инструментов стратегического планирования. Общепринятым является определение стратегического планирования, как процесса определения направления развития компании и принятия решений по распределению ресурсов в рамках достижения поставленных целей[2, сс. 37 - 38].

Стратегическое маркетинговое планирование является частью стратегического планирования. В процессе маркетингового стратегического планирования больше внимания уделяется внешним, рыночным факторам - конкурентам и потребителям. Маркетинговое стратегическое планирование должно быть начальным элементом стратегического планирования, поскольку неучет рыночных факторов, на которых базируется маркетинговое стратегическое планирование неизбежно приведет предприятие к ошибочным стратегическим ориентирам[3, сс. 90]. Известный идеолог стратегического маркетингового планирования Малколм МакДональд утверждал об «универсальной уверенности» в отношении необходимости использования стратегического маркетингового плана развития бизнеса в перспективном периоде[4, сс. 46 - 47]. М. МакДональд считает маркетинговое планирование необходимо, поскольку бизнес - процесс становится все более сложным и возрастает уровень конкуренции. К преимуществам стратегического маркетингового планирования можно отнести:

- лучшая координация деятельности;
- определение ожидаемых событий;
- увеличение готовности организации к изменениям;
- минимизация нерациональной реакции на неожиданные события;

- уменьшение количества спорных ситуаций относительно того, куда должна идти компания;
- совершенствование взаимодействия;
- предоставление возможности менеджерам мыслить о будущем системно;
- более рациональное соотнесение ресурсов с возможностями;
- определение направлений постоянного совершенствования операций;
- системный подход к формулированию стратегии ведет к увеличению рентабельности инвестиций.

Стратегический маркетинговый план указывает, где компания находится сейчас, куда она собирается прийти и как добраться этого положения. М.МакДональд маркетинговое планирование определяет как логическую последовательность действий по установлению маркетинговых целей и планов для их достижения, то есть как процесс управления. Маркетинговое планирование предусматривает структурированный подход к определению направлений деятельности, формулируют маркетинговые цели компании, и согласование с ее общими задачами, а также к составлению графиков и смет, способствующих достижению выбранных целей. По мнению Г. Асселя стратегический план маркетинга определяет ориентиры долгосрочного роста компании и весь набор продуктов, который она будет предлагать (номенклатуру товаров компании) [5, сс. 37 - 38]. Планирование в маркетинге - это непрерывный процесс, имеющий своей стабильной целью приведения возможностей фирмы в соответствие с возможностями рынка, сложившиеся в результате целенаправленных действий фирмы, а также приведение возможностей фирмы в соответствие с теми факторами рынка, которые не поддаются контролю фирмы [6, сс. 119].

В системе стратегических целей компании можно выделить основную, вспомогательные и побочные цели. Основная цель деятельности организации - это главное задекларированное стремление ее учредителей или акционеров. Чаще всего в качестве основной цели является получение максимально возможной долгосрочной прибыли. Вспомогательные цели - это составляющие, на которые распадается главная цель в процессе ее реализации. Именно в этот блок можно отнести и цели маркетинга.

Вместе с этим, стратегическое планирование - систематизированные и формализованные усилия предприятия, направленные на разработку и организацию выполнения стратегических планов, проектов и программ. Целью стратегического планирования является установить определенный порядок действий для подготовки эффективного функционирования конкурентоспособного предприятия. Главными преимуществами стратегического планирования являются:

- связь текущих решений с будущими результатами;
- организованное осмысление решений с прогнозированием их последствий;
- ориентация на поиск альтернативных вариантов достижения целей (допустимых целей в рамках определенных целей и имеющихся ограничений);
- определение возможностей и угроз, сильных и слабых сторон деятельности предприятия, их учет при установлении целей и формулировке стратегий для обеспечения воздействия на определенные аспекты деятельности;
- сознательная подготовка будущего и к будущему;
- распределение ответственности не только между направлениями деятельности, но и между текущей и будущей деятельностью.

В экономической практике стратегия выступает как система правил и способов реализации концепции развития предприятия. Несмотря на свою направленность в перспективу, она является источником управленческих решений, ориентированных на разрешение противоречий между целью и возможностями предприятия в определенное время. Ведь конкурентная среда постоянно ставит перед предприятием новые требования, к которым оно вынуждено приспосабливаться, а также заставляет использовать ее особенности в свою пользу, не теряя своих доминирующих характеристик.

В рыночной экономике на содержание стратегии предприятий наиболее существенно влияют такие факторы, как:

- потребности клиентов;
- наличие необходимых ресурсов и возможность наращивания потенциала предприятия;
- наличие возможности и период внедрения необходимых нововведений различных типов;
- возможности использования собственной действующей технологии и возможности ее модификации;
- кадровый потенциал предприятия;
- уровень применения современных информационных технологий.

Стратегия предприятия должна соответствовать следующим принципам:

- каждое положение стратегии должно быть подтверждено научными исследованиями;
- стратегия должна иметь четкое изложение, содержать механизмы доведения ее положений, логики и целевых ориентиров к исполнителям;
- стратегия должна максимально учитывать и использовать национальные, региональные особенности конкретной экономической ситуации, в которой она реализуется;
- стратегическая программа должна быть доступна не только в восприятии, но и иметь критерии реализации, достижения конкретных результатов, предусматривать применение четких их оценок;
- предлагаемые стратегические решения должны основываться на глубоком анализе ситуации, обоснованных выводах, они должны быть четко мотивированными, системными, понятными и т.д.

Стратегия не является самоцелью, она должна приносить результаты. Для их достижения руководитель генерирует, предлагает, разрабатывает и внедряет свои решения в деятельность предприятия. Итак, стратегическое управление всегда должно завершаться принятием решений конкретного, практического, прикладного характера, связанного с предоставлением услуг или с производством продукции, то есть удовлетворением потребностей потребителей. Выбор стратегии деятельности обусловлен поставленными целями предприятия, риском, на который может пойти предприятие, а также реакцией на воздействие изменений. Актуальным направлением управления современным предприятием является обеспечение и поддержка развития предприятия. Слова М. Портера, сказанные относительно среды 80 - х годов XX века «Надо очень быстро бежать, чтобы просто оставаться на месте» для XXI века становятся еще более актуальными. Именно поэтому развитие предприятия предстает не управленческой прихотью, а обязательным условием успешного долгосрочного существования предприятия. Решение задачи развития

предприятия на практике должно быть олицетворено в разработке и реализации стратегии развития предприятия, поскольку любые решения по развитию предприятия по своему содержанию и горизонту реализации становятся стратегическими.

Научное изучение вопроса о стратегическом планировании поможет понять сущность социально экономического прогнозирования, макроэкономического планирования и программно - целевого планирования, как средств формирования и реализации стратегии развития.

Список использованной литературы:

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / Д.А. Аакер; [пер.с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского]. - СПб.: Питер, 2013. – 544 с., С.42
2. Ассель Г. Маркетинг: Принципы и стратегия: учеб. [для студ. высш. уч. зав.] / Г. Ассель. - М.:ИНФРА - Н, 2012.ХІІ. - 804 с., с. 37 - 38
3. Куденко Н. В. Маркетинговое стратегическое планирование: / Киевский национальный ун - т. / Н.В. Куденко. - М., 2010. - 503с., С.90
4. МакДональд М. Планы маркетинга. Как их составлять и использовать / М. МакДональд. - М.: Издательский дом «Технологии», 2012. - 656с., с. 46 - 47
5. Ассель Г. Маркетинг: Принципы и стратегия: учеб. [для студ. высш. уч. зав.] / Г. Ассель. - М.:ИНФРА - Н, 2012.ХІІ. - 804 с., с. 37 - 38
6. Коршунов В. И. Стратегическое планирование маркетинговой деятельности на предприятии: Дис. д - ра экон. наук: 08.06.02. / В.И. Коршунов. - Харьков. - 2011 - 362с., С.119

© У. Чжимин, 2015

© Чжан Линь, 2015

© Копылов В.В., 2015

УДК 330.1

Д.Кривошекова, студент

Е. А.Тукова, Ассистент кафедры

"Мировая экономика и логистика"

ФГБОУ ВПО Уральский государственный университет путей сообщения

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ

Мотивация к труду начинает формироваться у человека еще до начала его профессиональной трудовой деятельности. Постепенно в процессе обучения в школе, в вузах, во время социального общения развиваются трудовые качества личности, такие как ответственность, сосредоточенность, дисциплинированность, трудолюбие, умение работать в коллективе, организаторские способности, приобретаются первоначальные трудовые навыки. Все эти качества являются фундаментом мотивации к труду, и в дальнейшем они получают развитие в реальной трудовой деятельности при вступлении в сферу общественного производства.

Актуальность проблемы молодежной занятости и первичной адаптации обусловлена модернизацией общей образовательной совокупности научных установок, переходом к новому поколению федеральных государственных образовательных стандартов.

В первую очередь, определимся с понятием «молодой специалист» и с теми условиями, которым он должен удовлетворять. Понятие «молодой специалист» включает в себя совокупность норм, которые устанавливают особое правовое положение лица, обладающего статусом молодого специалиста. Статус молодого специалиста характеризуется особыми правами, гарантиями, льготами, преимуществами и обязанностями, а так же правом пользоваться определенными социальными благами. Молодой специалист – это работник, получивший образование и поступивший на работу не позднее одного года по окончании учебы. Главным требованием к молодому специалисту является обязательная аттестация и наличие диплома установленного образца.

Проанализировав различные определения понятия «молодой специалист» было выявлено следующее суждение. Молодые специалисты – это выпускники образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования, имеющих аккредитацию очной формы или заочной обучения в возрасте до 30 лет, для которых организация работодателя является первым местом трудоустройства после окончания образовательного учреждения, принятые на работу работодателем в год окончания образовательного учреждения. Статус молодого специалиста действует в течение трех лет с момента подписания трудового договора.

Адаптация работника в организации – это немаловажный управляемый процесс перехода личности в профессиональную среду организации и в ее основные организационные, функциональные и кадровые процессы. Адаптация дает молодому работнику возможность достичь профессиональной компетентности за достаточно короткое время, а так же закрепиться в кадровой и социальной структуре организации [1].

Какие же проблемы могут возникнуть у молодого специалиста на новом месте? Если для профессиональной адаптации в коллективе необходимы опыт и время, то для психологической адаптации очень важен внутренний психологический климат работника.

Сотрудники с большим опытом работы, а особенно значительно старше по возрасту часто не воспринимают молодого специалиста, как равноправного сотрудника, обладающего равными с ними правами. Очень часто они требуют от своих более молодых коллег простого выполнения обязанностей, подчинения, не приветствуют проявления инициативы и творческого начала. В этой ситуации работнику не стоит отчаиваться, а наоборот, ему необходимо, невзирая на трудности заработать себе репутацию ответственного сотрудника, быстро и с успехом овладевшего всеми профессиональными компетенциями, проявляющего интерес к делу.

Еще одним немаловажным пунктом в процессе психологической адаптации является отношении со стороны руководства. Положительный опыт решения самостоятельных задач повысит самооценку сотрудника, поднимет его авторитет в коллективе.

Социально - психологическая адаптация может быть связана с изменением внутреннего мира человека. Молодой специалист вынужден мобилизовать волю, энергию, сдерживать эмоции. При этом ломаются прежние представления, стереотипы деятельности, формируются новые навыки, умения, изменяется поведение. Любой коллектив имеет свои законы, которые сложились до прихода молодого специалиста и работают по своей

определенной схеме. Чем быстрее сотрудник поймет так называемые «законы» своего нового коллектива, отношения внутри данного коллектива, тем быстрее пройдет его адаптация. Нормальный психологический климат, искренняя и доброжелательная атмосфера скорее вызовут у молодого специалиста заинтересованность в работе. Кроме того, проявляя интерес к работе коллег, молодой специалист сможет завоевать определенное доверие к себе и приобретет профессиональный опыт [2].

Для успешного прохождения процесса адаптации молодого специалиста, руководителям необходимо проявлять особое внимание к молодым сотрудникам, особенно к их психологической адаптации к новому трудовому коллективу. В наше время непросто найти хорошую работу, но еще сложнее сделать так чтобы тебя заметили, оценили по достоинству.

Рассмотрим вопрос, касающийся программы помощи молодым специалистам. Программа данного направления в России еще слабо развита, но она действует. Государство заинтересовано в том, чтобы образованная молодежь ехала работать в сельскую местность, в бюджетные организации – школы, больницы, детские сады и т.д. Так, к примеру, в рамках программы помощи молодым специалистам в 2010 году молодые учителя получили материальную помощь по 500 000 рублей. Отметим некоторые плюсы данной программы:

- молодой работник не проходит испытательный срок
- работодатель должен выплатить молодому специалисту, который только устроился на работу материальную помощь в размере трех тарифных окладов;
- заработная плата молодого специалиста не может быть ниже 80 % среднего оклада работников на предприятии или в учреждении;
- работодатель должен обеспечить иногородних работников временным жильем;
- работодатель не имеет права уволить недавнего выпускника, если он не отработал еще двух лет. Исключение составляет ликвидация предприятия, временная нетрудоспособность или неудовлетворительное состояние работника, вследствие чего он не может выполнять свои обязанности.

Еще одна программа помощи молодым специалистам, которая будет рассмотрена в данной работе – социальная ипотека молодым учителям. В данной программе могут принимать участия российские учителя любых категорий. Законодательством предусматривается возможность следующих социальных проектов для молодых учителей:

- льготная ипотека с пониженной процентной ставкой, минимальной суммой первоначального взноса и длительный срок кредитования;
- жилье для учителей – проект «Учительский дом»;
- льготная аренда жилья – проект «Доходные дома»;
- покупка нового жилья по доступной цене.

Для того стать участником одной из данных программы, нужно собрать список необходимых документов и подать заявку на участие. После того как участник программы утвержден, ему выдается сертификат на получение субсидии.

Программа «Земский доктор» – это направление в помощи молодым специалистам - врачам. Данная программа распространяется на специалистов, которые решили продолжить свою карьеру в сельской местности. Средства, выданные в качестве

подъемных, предлагаются для приобретения готового или строительства нового жилья. Данная программа действует по всей стране.

Финансовая поддержка молодого специалиста – это система мер по выделению дополнительных к заработной плате финансовых средств из федерального или местного бюджета страны. Необходимость финансовой поддержки молодого специалиста обусловлена формированием мотивации на трудовую деятельность. Такого рода поддержка способствует развитию механизмов повышения престижа труда и привлечению молодых специалистов [3].

В работе были выявлены основные проблемы, с которыми может столкнуться молодой специалист на рабочем месте, а так же пути решения этих проблем.

Реализация программы Молодой специалист – это шанс участвовать в развитии страны, реализовать свой интеллектуальный и творческий потенциал. Работа с молодыми специалистами является процессом системного и планомерного организованного воздействия на молодых специалистов с помощью экономических, организационных социальных механизмов управления, связанных между собой.

Система работы с молодыми специалистами – это совокупность организационных структур, процессов управления молодыми специалистами для эффективного использования их потенциала.

Молодые специалисты работают под руководством опытных коллег, и от них требуется готовность смириться с осознанием зависимости и подчиненности. © Кривошекова Дарья, 2015

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1 Архипова Н.И, Седова О.Л. Менеджмент: учебное пособие. –М.: Ипполитова, 2003. – 123 с.

2 Егоршин А.П Основы управления персоналом: учебное пособие. –М.: ИНФРА - М, 2008. - 320 с.

3 Морозко Н.И, Диденко В.Ю Финансовый менеджмент: учебное пособие.– М: ИНФРА - М, 2013. –224 с.

© Д.Кривошекова, Е. А.Тукова, 2015

УДК 330.42

Е.В.Кубанкина, студентка 4 курса
фак. Компьютерной технологий и информационной безопасности
Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ»
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ИЗ АКЦИЙ КОМПАНИЙ, ВЫБРАННЫХ МЕТОДОМ ПЛЮЩА

Портфель ценных бумаг это определенным образом подобранная совокупность видов ценных бумаг для достижения поставленной цели. Соотношение конкретных видов ценных бумаг в портфеле определяет структуру портфеля.

Главная задача портфеля заключается в улучшении условий инвестирования — в обеспечении требуемого уровня доходности при минимальном риске.

В данной работе рассматривается метод формирования эффективного портфеля из акций значений индекса ММВБ следующих компаний: «Магнит», «Норильский Никель», «Транснефть», «ФосАрго», «Группа ЛРС», «Группа Черкизово», «Акрон» и «Фармстандарт».

Выбор этих компаний осуществлен автором методом площа, в опубликованной статье «О выборе акций в инвестиционный портфель на российском рынке ценных бумаг».

В данной работе исследуется динамика цен закрытия индекса ММВБ за десять месяцев 2014 года четырнадцати компаний. В результате этого исследования был выполнен статистический анализ этого показателя и визуальный анализ графиков зависимости средневзвешенного значения индекса ММВБ от времени для каждой компании. На основе проведенного анализа этих данных были построены трендовые модели для каждой из этих компаний.

Критерием отбора наилучшей формы трендовой модели послужило наибольшее значение коэффициента детерминации R^2 соответствующей трендовой модели.[1]

На основе построенных трендовых моделей можно выполнить прогнозирование развития изучаемого процесса. В работе был выполнен точечный прогноз значений индекса ММВБ для каждой компании на ноябрь 2014 г., который был сравнен с расчетным значением индекса по соответствующей компании. Затем, методом площа были отобраны предлагаемые в данной работе компании для построения эффективного портфеля.

Для построения такого портфеля использовался инструмент для поиска решения уравнений и задач оптимизации из пакета Microsoft Excel – «Поиск решения».

Чтобы сформировать такой портфель использованы следующие данные по исследуемым компаниям: средняя доходность акций, стандартное отклонение, взятое в качестве меры риска. (таб.1)

Название	Доходность	Риск
Магнит	0,004622825	0,02062578
Нор.Ник.	0,009900957	0,02987863
ФосАрго	0,013434044	0,02927097
Фармстандарт	- 0,01064087	0,05808915
Черкизово	0,002496026	0,04320677
Акрон	0,010136104	0,01800993

Таб.1.

На основе этих данных были построены матрицы корреляции (Таб.2), коэффициентов ковариации по риску. (Таб.3)

Матрица Корреляции					
1	0,4496783	0,1573922	- 0,25568	- 0,25656	- 0,17093
0,4496783	1	0,7045602	-	-	0,071249

			0,07473	0,03438	
0,1573922	0,7045602	1	-	-	0,055184
			0,07869	0,02338	
- 0,255682	-	-	1	0,050177	0,13702
	0,074727	0,078687			
- 0,256561	-	-	0,050177	1	0,176489
	0,034379	0,023385			
- 0,170931	0,0712493	0,0551835	0,13702	0,176489	1

Таб.2

Матрица Ковариации по риску					
0,000425	0,000616	0,000604	0,001198	0,000891	0,000371
0,000616	0,000893	0,000875	0,001736	0,001291	0,000538
0,000604	0,000875	0,000857	0,0017	0,001265	0,000527
0,001198	0,001736	0,0017	0,003374	0,00251	0,001046
0,000891	0,001291	0,001265	0,00251	0,001867	0,000778
0,000371	0,000538	0,000527	0,001046	0,000778	0,000324

Таб.3

Так же нам необходимы, для построения портфеля, веса активов, но эти значения вычисляются с помощью инструмента Excel - «Поиск решения».

Для формирования эффективного портфеля решается задача минимизации риска этого портфеля:

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_i X_j \rho_{ij} \delta_i \delta_j \rightarrow \min, \text{ где [3]} \quad (1)$$

X_i – веса активов в портфеле, где $n=\overline{1,6}$ и $m=\overline{1,6}$;

δ_i – риск активов;

ρ_{ij} - коэффициент корреляции.

И с доходностью портфеля $R_p = X_i * r_i$, где [3] (2)

X_i – веса активов в портфеле, где $n=\overline{1,6}$;

r_i – доходность активов.

После этого инструмент в Excel находит необходимые нам данные и выводит их в таблицу весов активов в портфеле.

Название	X_i
Магнит	0,112353663
Нор.Ник.	0,070978642
ФосАрго	0,206121516
Фармстандарт	0
Черкизово	0,011159666
Акрон	0,599386513

Таб.4

Нами был получен портфель минимизации риска, а котором наибольшая доля акций принадлежит компании «Акрон», около 21 % принадлежит «ФосАрго», 11 % и 7 % принадлежат акциям «Магнит» и «Нор.Никель» соответственно, незначительная доля у акций компании «Группа Черкизово» и полностью отсутствуют акции компании «Фармстандарт».

И таким образом мы получили риск и доходность портфеля равные:

$$Z = 0,000185902 \text{ и } R_p = 0,009 .$$

Список литературы:

1.Елисеева И.И., Курышева С.В., Костеева Т.В. и др. – Эконометрика - М: Финансы и статистика, 2007.

2.Кубанкина Е.В. О выборе акций в инвестиционный портфель на российском рынке ценных бумаг. –АЭТЕРНА. Уфа, 2015.

3.Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А – Эконометрика. Москва: Изд - во «ДЕЛО», 2004.

4.Маренков Н.Л. Ценные бумаги. - М.: МЭФИ. Ростов н / Д: Изд - во «Феникс», 2005.

© Е.В.Кубанкина, 2015

УДК 330.45

Е. В. Куликова, Т. В. Алексейчик

Факультет компьютерных технологий и
информационной безопасности

Ростовский государственный экономический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление экономической деятельностью предприятия предполагает анализ хода и результатов его финансово - хозяйственной деятельности, которая отражается на финансовом состоянии предприятия. Оценка эффективности исполнения доходов и расходов предприятия является одной из характеристик его финансового состояния.

В данной работе авторами предлагается методика построения комплексной оценки эффективности исполнения доходов и расходов предприятия.

Рассмотрим этапы построения комплексной оценки эффективности исполнения доходов и расходов предприятия.

1 этап. Построение интегрального показателя оценки эффективности исполнения доходов предприятия за отчетный период

Первый шаг

Расчет показателей $x_i, i = \overline{1, n}$, характеризующих структуру доходной части исследуемого предприятия, например, доходы от арендной платы участков, доходы от реализации имущества, безвозмездные поступления, дотации.

Второй шаг

Определение доли $k_i, i = \overline{1, n}$ i - го показателя доходной части в общей сумме доходов предприятия:

$$k_i = \frac{x_i}{\sum_{i=1}^n x_i}. \quad (1)$$

Третий шаг

Группой экспертов из состава квалифицированных специалистов анализируемого предприятия каждому i - у показателю присваивается вес $\alpha_i, i = \overline{1, n}, \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$, характеризующий значимость показателя в доходной части предприятия в исследуемом периоде.

Четвертый шаг

Расчет интегрального показателя оценки эффективности исполнения доходов предприятия в отчетном периоде:

$$K_g = \sum_{i=1}^n \alpha_i k_i. \quad (2)$$

2 этап. Построение интегрального показателя оценки эффективности исполнения расходов предприятия за отчетный период

Первый шаг

Расчет показателей $y_j, j = \overline{1, m}$, характеризующих структуру расходной части исследуемого предприятия, например, экономика, дорожные расходы, жилищно - коммунальное хозяйство, образование, культура, социальная политика.

Второй шаг

Определение доли $c_j, j = \overline{1, m}$ j - го показателя расходной части в общей сумме расходов предприятия:

$$c_j = \frac{y_j}{\sum_{j=1}^m y_j} \quad (3)$$

Третий шаг

В результате экспертной процедуры каждому j - го показателю присваивается вес $\beta_j, j = \overline{1, m}, \sum_{j=1}^m \beta_j = 1$, характеризующий значимость j - го показателя в расходной части предприятия в отчетном периоде.

Четвертый шаг

Построение интегрального показателя оценки эффективности исполнения расходов предприятия в исследуемом периоде:

$$K_p = \sum_{j=1}^m \beta_j c_j \quad (4)$$

3 этап. Построение комплексной оценки эффективности исполнения доходов и расходов исследуемого предприятия $K_{эфф}$

Первый шаг

Расчет комплексной оценки эффективности исполнения доходов и расходов предприятия в отчетном периоде:

$$K_{эфф} = \frac{K_g}{K_p} \quad (5)$$

Второй шаг

Анализ полученной комплексной оценки $K_{эфф}$ по следующей схеме:

1) если $K_{эфф} > 1$, то это означает, что доходная часть превышает расходную и, следовательно, предприятие обладает финансовыми возможностями дальнейшего его развития;

2) если $K_{эфф} = 1$, то предприятие не имеет финансовых средств для повышения экономического потенциала;

3) если $K_{эфф} < 1$, то необходима корректировка анализа расходов и пересмотр финансовой политики предприятия, т. к. в противном случае предприятие может быть банкротом.

4 этап. Анализ финансового состояния предприятия

Первый шаг

Вычисление комплексной оценки исполнения доходов и расходов для различных периодов времени финансовой деятельности предприятия (по каждому кварталу (году) исследуемого периода);

Второй шаг

Анализ комплексных оценок за весь исследуемый период по предлагаемой авторами схеме:

1) если все оценки больше 1 и нарастают с течением времени, то это характеризует устойчивое финансовое состояние предприятия и увеличение его экономического потенциала;

2) если все оценки меньше 1 и наблюдается их уменьшение с течением времени, то предприятие приближается к финансовому банкротству;

3) если оценки достаточно различны, то имеет место неустойчивое состояние предприятия и необходим анализ структуры расходов и доходов исследуемого предприятия.

Третий шаг

Построение трендовой модели комплексной оценки и выявление тенденции исполнения доходов и расходов с последующим прогнозом финансового развития предприятия и определение стратегии его развития.

Предложенная методика реализована на примере одного из предприятий Южного региона России. Таким образом, предложенная оценка эффективности исполнения доходов и расходов предприятия позволяет выявить степень устойчивости финансового состояния предприятия и оценку его экономического потенциала. Если к этой оценке добавить анализ структуры расходов и доходов предприятия, то можно предложить стратегии развития предприятия.

Список использованной литературы:

1. Елисеева И.И., Курышева С.В. и другие - Эконометрика. - Н.: Финансы и статистика, 2007.

© Куликова Е.В., Алексейчик Т.В. 2016

К.А. Кулиманова

Магистр

Экономический факультет

Российский Университет дружбы Народов

Москва, Российская Федерация

В.А. Чернова

Старший преподаватель,

Экономический факультет

Российский Университет дружбы Народов

Москва, Российская Федерация

КРОССКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ

Управление человеческими ресурсами в международных компаниях имеет определенные особенности по сравнению с организациями, работающими в пределах национальных границ. Существенный диапазон бизнес - активности, охватывающий не только разные страны, но и континенты, приводит к усложнению всей системы управления организацией за счет воздействия большего числа факторов внешней и внутренней среды и, следовательно, повышения всех видов рисков для международной компании. К ним относят политическую и экономическую систему государства, а также их состояние и стабильность, систему образования, социальные институты, социальную мобильность, структуру рынка труда, особенности законодательства, налоговую системы, уровень развития технологий, национальную модель менеджмента, язык, религию, национальные традиции и множество других факторов.

Опыт работы крупных международных компаний и ТНК показывает, что культурные различия являются одним из самых серьезных препятствий для успешного функционирования компании на внешних рынках. Во - первых, потому, что они усложняют восприятие продукта компании потребителями каждой конкретной страны, которые предъявляют к продуктам специфические требования и не учитывать этот фактор недопустимо. Во - вторых, усложняется управление человеческими ресурсами внутри компании, прежде всего, по причине национальной неоднородности (мультинациональности) персонала организации. Для компании это означает присутствие в системе управления на разных ее уровнях представителей различных национальностей, то есть носителей различных культурных ценностей, традиций, религий, поведения и стереотипов, которые снижают эффективность деловой и межличностной коммуникации и оказывают влияние на все аспекты управления международной компании.

В силу вышесказанного очевидна острая необходимость совершенствования таких традиционных функций управления человеческими ресурсами как подбор, найм и увольнение персонала, стимулирование и мотивация, постановка задач и оценка результативности сотрудников, обучение и адаптация персонала в многонациональном коллективе, а также корректировка политики управления человеческими ресурсами,

которые невозможно осуществить без единого подхода к анализу и структурированию информации о различных культурах.

Понимание «чужих» культур значительно облегчают исследования, проведенные учеными в разных странах в разное время, направленные на выявление и систематизацию информации о национальных культурах и корпоративных культурах международных компаний.

Одним из самых известных в мире исследователей, изучавших влияние культурных различий на функционирование организации, является голландский ученый Герт Хофстеде (1980 - 1994 гг.).

Оригинальность исследования Хофстеде, проведенного в 70 - е годы XX века, заключается в том, что он изучил ценности и убеждения сотрудников компании IBM в разных офисах более чем в сорока странах мира. По результатам опроса и с помощью факторного анализа он определил четыре культурных параметра (индекса), которые, по его мнению, способны объяснить большую часть различий между национальными группами:

- Дистанция власти;
- Избегание неопределенности;
- Индивидуализм и коллективизм;
- Мужественность и женственность.

Значение каждого параметра было выражено в баллах от 0 (низкое значение параметра) до 100 (высокое значение параметра), а также дано объяснение значений параметров. Например, высокое значение параметра *дистанция власти* в стране показывает на то, что в этой стране к неравномерному распределению власти и привилегий относятся как к естественному порядку вещей. Для стран Восточной Европы и Латинской Америки, Азии и Африки значение данного показателя высоки, а для Германии и Великобритании – низки.

Высокие баллы в параметре *избегание неопределенности* указывают на то, что в этой культуре пытаются избегать неопределенности и двусмысленности. Люди в странах с высоким показателем избегания неопределенности более эмоциональные. Культуры с низким показателем индекса более терпимы к мнениям, которые отличаются от их мнения, более охотно выходят за рамки зоны комфорта, готовы принимать участие в рискованных бизнес - проектах.

Индивидуализм и коллективизм определяется таким образом: страны, где делается акцент на индивидуальные достижения и самостоятельность принятия решений, получают высокие значения индекса. Достижения группы являются приоритетом для коллективистского общества, но им присваивается низкое значение индекса. Например, культура США и стран Западной Европы поощряет достижение индивидуальных целей и интересов, а культура Японии и Китая ориентируется на достижения коллективных целей.

Мужественность и Женственность - высокие показатели в этом индексе характеризует общество мужественности, в котором ценится уверенность и достижения результатов больше, чем забота и качество жизни.

Важно отметить что, представители одной культуры не абсолютно единодушны в оценке индексов, поэтому индексы представляют собой обобщенную и усредненную характеристику культуры.

Позднее исследование Хофстеде было расширено. Он и его последователи добавили новые параметры в уже существующую систему, что подтверждает важность и

применимость результатов исследования на практике. Хофстеде показал, как параметры культуры связаны с общими проблемами человечества, которые уже обсуждались среди антропологов и психологов в области кросскультуры. Он нашел причинно - следственные связи между культурными ценностями и религией, географией и отношением людей к природе, особенностями восприятия времени и системой коммуникаций между людьми и многое другое. Поскольку культура уходит корнями в глубокое прошлое человечества Хофстеде утверждал, что эти связи стабильные и будут изменяться очень медленно, если вообще будут меняться.

Знание и понимание культурных особенностей стран пребывания позволит учесть их при корректировке и адаптации системы управления человеческими ресурсами, что в свою очередь, повысит результативность реализации функций в области управления человеческими ресурсами международной компании.

Список использованной литературы

1. Варданян И. С. Управление человеческими ресурсами в международном бизнесе: Учеб. пособие – СПб - : СПбГЭУ, 2014 – 84 с.
2. Максимова С.М. Особенности управления человеческими ресурсами в международной компании // «Науковедение» №2, 2014. - 20 с.
3. Farndale, E. & Paauwe, J. (2005). The role of corporate HR functions in multinational corporations // SAHRS Working Paper, Vol. 05 - 10. Ithaca, NY: Cornell, 2005 - p.30
4. Kidger P.J. Human Resource Management in Multinational Enterprises, Boston MA: Kent Publishing, 1999 – 290 p.

© К.А. Кулиманова, В.А. Чернова, 2015

УДК: 332.025.2

А.А.Кынева

магистрант 1 - го года обучения
факультет технологического менеджмента и инноваций,
Университет ИТМО,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

К современным концепциям, релевантно отражающим современные проблемы развития экономики, отнесены те, которые нацелены на учет фактора пространства и его особенностей [3,с.376]. «Пространственные концепции», получили широкое распространение и развитие в объяснении наличия или отсутствия конкурентных преимуществ территориальных субъектов рынка. В рамках концепции территориального маркетинга, рассматриваются потенциальные ниши или компоненты улучшения территории, такие как: *самобытность территории; отлаженная среда территории; территория как поставщик социальных услуг; территория как зоны отдыха. Данные*

компоненты улучшения территории, могут трактоваться не только как условия реализации конкретных конкурентных стратегий развития, но при определенных обстоятельствах самим быть конкурентными преимуществами территории [12, с.58 - 59]. В рамках указанной концепции жилищно - коммунальное хозяйство (ЖКХ) попадает в число компонентов по поставке социальных услуг.

ЖКХ не имеет однозначного понимания и определения. Он является сложным и неоднозначным, объединяющий в себе комплекс разнородных отраслей, не имеющих интегративной общности. Поэтому целесообразно посмотреть на этот феномен с точки зрения полидисциплинарного исследования. В рамках полидисциплинарного исследования целесообразно выделить технику - экономическую концепцию, где рассматриваются технико - экономические аспекты сферы услуг ЖКХ; цивилизационную концепцию, включающую рассмотрение урбанизационных процессов, понятия качества жизни их связей со сферой услуг ЖКХ; управленческие аспекты, включающие рассмотрение структуры государственного управления данной группой отраслей на федеральном и региональном уровне, место сферы услуг ЖКХ в структуре других отраслей национальной экономики [6], а также рассмотрение модели управления производством и распределением общественных благ применительно к сфере услуг ЖКХ [4, с.9].

Технико - экономический анализ показывает, что ЖКХ является важнейшей частью социально - экономической структуры общества, от качества функционирования которой зависит уровень жизни населения и всего государства в целом. Несмотря на то, что ЖКХ одно из самых больших отраслей хозяйства РФ, в котором сосредоточено 1 / 3 основных фондов страны и работает около 4 млн. человек, его состояние уже на протяжении 20 - ти лет признано кризисным, более того неэффективная система управления, высокая степень износа основных фондов, накопленное недофинансирование этой сферы являются существенным ограничителем роста национальной экономики [7]. На предприятиях ЖКХ в связи с неразвитой конкуренцией на рынке отсутствует экономическая заинтересованность в повышении качества предоставляемых потребителям услуг в соответствии с их запросами в отношении объема, цены и режима потребления [5].

Сфера услуг ЖКХ является также неотъемлемым атрибутом городской жизни [2]. Её зарождение и развитие тесно связано с процессами урбанизации, индустриального развития, многочисленными социально - экономическими и социально - экологическими факторами. Услуги ЖКХ, их предоставление в надлежащем качестве и номенклатуре является важной составляющей современного представления о качестве и уровне жизни [11].

Модернизация отраслей сферы услуг ЖКХ и анализ проблем, которые определяют цели и задачи модернизации подводят к необходимости проведения цивилизационного исследования, где ЖКХ рассматривается в контексте урбанизации и мировых тенденций развития городов, особенностей, процессов урбанизации в России и странах СНГ [9]; концепции устойчивого развития и проблем качества жизни. Все указанные аспекты позволяют точнее определить место сферы услуг ЖКХ в структуре национальной экономики и её значение для формирования и развития социального и человеческого капитала.

Концепция устойчивого развития лежит в основе программ развития современных крупных городов, фигурирует в различных документах ООН, посвящённых проблемам

качества жизни, и является предметом внимания учёных из различных сфер научного знания.

Практики устойчивого развития предполагают внедрение систем ресурсосбережения и энергоэффективности, в которые входят технические инновации по индивидуальным приборам учета потребляемых услуг, модернизация теплоэнергетического оборудования и коммунальной инфраструктуры, обеспечение безаварийного предоставления жилищно - коммунальных услуг, тепло - и гидроизоляционные материалы, пластиковые окна, тепловизионные обследования, внедрение систем автоматизации как в работе персонала для повышения оперативности реагирования на аварийные ситуации, так и в технологии оборудования для снижения холостых ходов, перегрева и коррекции режима работы и многое другое. В этой области разработан уже не один десяток новейших средств и технологий, которые постепенно внедряются в жизнь граждан и предприятий. Вопрос стоит лишь в добросовестном следовании подобным технологиям, воспитании чувства ответственности за бездумное расходование ресурсов и забота о будущем поколении и судьбе планеты. Поэтому вместо замораживания тарифов на коммунальные услуги нужно стимулировать модернизацию и повышение энергоэффективности жилищного фонда, что в итоге позволит потреблять меньше коммунальных услуг.

Результатом реформирования ЖКХ должно стать обеспечение потребителей качественными, надежными и доступными жилищно - коммунальными услугами. В качестве основных средств достижения целей рассматриваются конкурентоспособность, инновационная деятельность, инвестиционная политика, а главное стратегическая активность. Вероятнее всего, избранный курс не лишен недостатков, поэтому главным направлением сейчас считается коррекция выбранных приоритетов, при взятии во внимание апробированных принципов и текущих результатов. Впереди еще предстоит глобальный анализ причин неисполнения принятых ранее решений и неудовлетворительных показателей. Более того, для разработки новой программы по реформированию ЖКХ необходимо подключить структуры гражданского общества, т.е. потребителя.

Из сказанного следует, что задолженность предприятий ЖКХ – главное препятствие, заслон на пути модернизации и реформирования этого сектора экономики. Преобразования жилищно - коммунальной отрасли – важнейшая составляющая всего комплекса проводимых государственных реформ. Трудно назвать еще одну отрасль, где так тесно переплелись финансовые[8], [10], организационно - правовые, технические, социальные, политические, экологические аспекты, непосредственно затрагивающие интересы каждого жителя.

Указанные концепции ЖКХ, представленные в рамках полидисциплинарного исследования (техничко - экономическая, урбанистическая и управленческая), могут быть дополнены целым рядом других концепций, что позволит приблизиться к выработке общего понимания содержания и форм проявления позитивных и негативных тенденций в развитии ЖКХ, а также определить направления правильного развития реформы модернизации ЖКХ и превратить эту сферу в динамично развивающуюся и социально стабильную.

Список использованных источников:

1. Сайт Министерства строительства и ЖКХ [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minstroyrf.ru
2. Агитаев Е.В. Городское хозяйство и ЖКХ [Текст] // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. Часть I.» - 2010. №6

3. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. «Современные экономические концепции» для магистрантов менеджмента: методологические аспекты учебного курса [Текст] // Проблемы современной экономики - 2012, № 1 (41), с. 374 - 377.
4. Горячий С.А. Модернизации коммунальной инфраструктуры Санкт - Петербурга на основе государственно - частного партнёрства // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 2. С. 9.
5. Матвиенко Д.А. Инвестиционные проблемы жилищно - коммунальной сферы: альтернативная политика тарифообразования как способ их решения[Текст] // Научный журнал КубГАУ, №83(09), 2012.
6. Перещеин В.Ю. Современные вопросы управления качеством услуг жилищно - коммунального хозяйства[Текст] // Фундаментальные исследования - 2007. №11 – С.108 - 111
7. Петропавлова Г.П. Реформа ЖКХ Ставропольского края: состояние и перспективы реализации [Текст] / Материалы XLVI научно - методической конференции «Университетская наука – региону». Ч.1. – Ставрополь: СГУ, 2001. (в соавт.)
8. Полиди Т.Д. Накопленный дефицит инвестиций в жилищной сфере России: угрозы и перспективы / Т.Д. Полиди [Текст] // Вопросы экономики - 2014. №4 – С.37 - 55
9. Шапиро Н.А. Интеграция стран СНГ: политический и экономико - теоретический аспект [Текст] // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 7. С. 81 - 85.
10. Шапиро В.Я., Шапиро Н.А. Использование цепей Маркова для прогноза эффективности ПИФов [Текст] / В сборнике: Экономическое развитие: теория и практика, материалы Международной научной конференции. Председатель редакционного совета Бойко И. П. 2007. С. 79 - 81.
11. Шарыгина Ю.А., Сиваев С.Б. Сравнительный анализ доступности жилищно - коммунальных услуг для населения Российской Федерации и зарубежных стран / Ю.А.Шарыгина, С.Б. Сиваев [Текст] // Вопросы экономики – 2015, №6 – С.63 - 80
12. Shapiro N.A., Kaplina Yu.E. The theory of the new economic geography, place marketing and the definition of the competitive advantages of border territories [Текст] // News of science and education. 2014, № 16, p. 57 - 67.

© А.Кынева , 2015

УДК 369.5

Е.С. Лавренова, магистрант
Томский государственный университет, Г. Томск, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Пенсионные системы в мире развиваются очень давно. Однако, несмотря на это, сегодня развивающиеся страны мира сталкиваются с рядом проблем в пенсионной сфере. В частности, проблемами являются динамическое сокращение численности трудовых ресурсов, демографические проблемы, рост стареющего населения, увеличение продолжительности жизни и нагрузки на работающие слои населения.

Пенсионные системы в мире чаще всего классифицируют на системы с преобладающим государственным пенсионным обеспечением (Германия, Бельгия, Италия, США) и

системы, в которых большее распространение получили НПФы (Дания, Австралия, Финляндия). Для первого типа стран характерно добровольное участие в дополнительном пенсионном обеспечении, во второй группе стран – оно, как правило, является обязательным. Интерес также представляют развивающиеся страны. В ряде постиндустриальных стран была сформирована полностью накопительная пенсионная система (Казахстан, Чили). Преобладают все же смешанные системы пенсионного обеспечения.

В ряде стран Латинской Америки и Азии провели реформы по переходу полностью на накопительную обязательную пенсионную систему. Однако опыт Чили показал, что коэффициент замещения пенсии заработной платой вышедших на пенсию граждан составил около 39 % , а не обещанные 70 - 80 % [1, с. 59]. Реформа пенсионной системы в Чили началась в 1981 г. в результате налогового кризиса. Однако в результате менее 45 % участников накопительных схем регулярно перечисляли средства на свои пенсионные счета [2, с. 46].

Ярким примером распределительной солидарной системы является Германия. Германия имеет распределительную пенсионную систему. Отчисления в муниципальный пенсионный фонд составляют 19,4 % от заработной платы. Коэффициент замещения заработной платы в Германии достаточно высокий и составляет около 70 % .

В Китае право на пенсионное обеспечение имеют только муниципальные служащие и работники промышленного сектора, доля которых в общей структуре населения невелика. Коэффициент замещения для граждан, получающих пенсию, достаточно высокой и составляет около 70 % [3, с. 15]. Старшее поколение и сельские жители занимаются личным хозяйством или находятся на законодательном уровне на обеспечении у младшего поколения (у детей).

Пенсионная система США начинает развитие в 1935 г. после принятия закона «О социальном обеспечении». Граждане США имеют право на получение 3 видов пенсии: муниципальной, частной коллективной (связанной с местом работы) и частной индивидуальной в результате осуществления добровольных взносов. Для индивидуальных предпринимателей существует специальный план «Ко», который позволяет предпринимателям осуществлять страховые взносы с отсрочкой в уплате налогов. Очень популярны в США индивидуальные счета (IRA), которые могут открываться в НПФах, банках, брокерских компаниях, а доход от инвестиционной деятельности со средствами IRA освобожден от уплаты налогов.

В Нидерландах сложилась развитая трехуровневая пенсионная система, которая состоит из муниципальных, профессиональных и личных пенсий. Особенностью пенсионной системы является то, что пенсии не дифференцируются в зависимости от трудового стажа или размера страховых отчислений, размер пенсии зависит от того, проживает ли получающий пенсию человек один (для него пенсии более высокие) или имеет супруга / супругу.

Пенсионная система в Великобритании начала формироваться в 1908 году. Пенсия граждан состоит из базовой, социальной и трудовой пенсии. Широкое распространение получили НПФы. Сегодня более 70 % всех выплачиваемых в Великобритании пенсий представляют собой негосударственные. Население Великобритании обеспечивается на 100

% базовыми государственными пенсиями, на 50 % системой профессиональных пенсий, и на 25 % схемой индивидуальных пенсий [4, с. 440].

В литературе нет единого мнения по поводу эффективности систем пенсионного обеспечения. Несомненно, развитие накопительных пенсионных систем и активная деятельность НПФов является положительным фактором для становления финансового рынка.

Предполагается, что Россия может использовать некоторый успешный зарубежный опыт развития системы негосударственного пенсионного обеспечения. Например, по аналогии с США применять различные пенсионные схемы. Использование опыта Великобритании в отношении выстраивания отношения между НПФми и страховыми компаниями в части дополнительного страхования, оптимального налогообложения. Применение опыта Германии и Нидерландов в части установления зависимости между размером получаемой пенсии, и размеров пенсионных взносов и трудового стажа. Россия на пути развития НПФов должна обеспечивать положительные условия их его развития с применением опыта зарубежных стран.

Список использованной литературы:

1. Дементьев Н.П. Проблемы рос. Пенс. системы // Вестник НГУ. Сер. соц. - эк. науки . – 2012. – № 4. – С. 59–66.
2. Шакиев В.А. Форм - е инс - та пенс. обеспечения в заруб. странах // Вестник УГАЭС. Сер. эк - ка. – 2013. – № 1 (3). – С. 41–46.
3. Власова Е.В. Виды пенс. обеспечения в России и за рубежом / Е. Власова, А. Круглова // Вектор науки Тольяттинского гос. ун - та. Сер. Эк - ка и упр - е . – 2014. – № 1 (16). – С. 13–15.
4. Орлова Н.В. Инст. аспекты развития негос. пенс. систем в заруб. странах // Аудит и финансовый анализ . – 2014. – № 3. – С. 440–442.

© Е.С. Лавренова, 2015

УДК 65.01

Д.И. Лебедев

Студент магистратуры

Механико - технологический факультет

Южно - Уральский Государственный Университет

Г. Челябинск,

Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЧНОГО ПОДХОДА В ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ, ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление предприятием эффективно обеспечивается при условии наличия достаточных и целесообразных связей между процессами, организационной структурой и

показателями эффективности, на которые влияют подразделения. Эти три системы структур не только связаны, но и зависимы друг от друга, и перестройка или корректировка одной из них обязательно повлияет на остальные и потребует их новой состыковки между собой и регламентации. Необходимо отметить, что элементы этих структур исчисляются огромным множеством, а количество их точек соприкосновения и взаимодействия измеряются десятками тысяч, что естественным образом усложняет и затрудняет их учет, контроль и анализ качества этих связей [1].

Отсутствие этого учета, контроля и анализа делает невозможным создание моделей и регламентов бизнес - процессов, применение эффективной системы мотивации персонала на основе правильно определенных и корректно применяемых показателей, а также существенным образом затрудняет совершенствование процессов и их автоматизацию.

Для того, чтобы увидеть связи бизнес - процессов с ответственными за их выполнение подразделениями и показателями эффективности, необходима построенная модель взаимодействия и зависимости этих трех структур. Такой моделью может стать система матриц «Процесс – Показатель – Подразделение».

Построение матрицы «Процесс – Показатель» даст понимание, какие параметры отражают ход процесса и показатели его результата.

Матрица «Процесс – Подразделение» показывает процесс, детализированный до более мелких подпроцессов. У каждого процесса есть ответственный или исполнитель, и матрица характеризует прямую зависимость между бизнес - процессами и организационной структурой.

Матрица «Подразделение – Показатель». У каждого работника предприятия существуют показатели его работы, и данная матрица показывает ответственного за выполнение указанных показателей.

Использование матричной модели актуально при построении новых систем. Рассмотрим пример применения матриц для формирования показателей эффективности подразделения и персонала. Для начала построим матрицу «Процесс – Подразделение» (Рисунок 1).

	Подразделение 1	Подразделение 2	Подразделение 3	Подразделение 4	Подразделение 5	Подразделение 6	Подразделение 7	Подразделение 8	Подразделение 9
Процесс 1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Процесс 2	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Процесс 3	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Процесс 4	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Процесс 5	0	0	0	0	1	0	1	0	0
Процесс 6	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Процесс 7	0	0	0	0	0	1	0	1	0

Рисунок 1 – Матрица «Процесс – Подразделение»

	Показатель 1	Показатель 2	Показатель 3	Показатель 4	Показатель 5	Показатель 6	Показатель 7	Показатель 8	Показатель 9	Показатель 10	Показатель 11	Показатель 12
Процесс 1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Процесс 2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Процесс 3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Процесс 4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Процесс 5	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
Процесс 6	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
Процесс 7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Рисунок 2 - Матрица «Процесс – Показатель»

Связь между категориями в матрице обозначается числовым значением – в ячейке проставляется единица. При отсутствии связи обозначается ноль. К примеру, Подразделение 2 отвечает за Процесс 3. В этом случае в ячейке на пересечении данного процесса и подразделения ставится единица. Это же самое Подразделение 2 не отвечает за Процесс 4 – связь отсутствует, следовательно, ставим ноль. По аналогии строится матрица «Процесс – Показатель», при этом показатели должны наиболее полно характеризовать рассматриваемые процессы (Рисунок 2).

Для получения привязки показателей эффективности к организационной структуре предприятия надо получить третью матрицу – «Показатель – Подразделение». Если применить правила матричного исчисления, то ее можно получить перемножением двух уже построенных матриц, о которых говорилось выше. Но для этого надо, чтобы число столбцов первого массива равнялась числу строк второго массива.

Следовательно, матрица «Процесс – Подразделение» транспонируется (Рисунок 3).

После перемножения получим матрицу «Подразделение – Показатель», которая представит корректные показатели, за выполнение которых ответственен персонал (Рисунок 4).

	Процесс 1	Процесс 2	Процесс 3	Процесс 4	Процесс 5	Процесс 6	Процесс 7
Подразделение 1	1	0	0	0	0	0	0
Подразделение 2	0	0	1	0	0	0	0
Подразделение 3	0	1	0	1	0	0	0
Подразделение 4	0	1	0	0	0	0	0
Подразделение 5	0	0	0	0	1	0	0
Подразделение 6	0	0	0	0	0	0	1
Подразделение 7	0	0	0	0	1	0	0
Подразделение 8	0	0	0	0	0	0	1
Подразделение 9	0	0	0	0	0	1	0

Рисунок 3 – Транспонированная матрица «Процесс – Подразделение»

	Показатель 1	Показатель 2	Показатель 3	Показатель 4	Показатель 5	Показатель 6	Показатель 7	Показатель 8	Показатель 9	Показатель 10	Показатель 11	Показатель 12
Подразделение 1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Подразделение 2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Подразделение 3	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0
Подразделение 4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Подразделение 5	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
Подразделение 6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Подразделение 7	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
Подразделение 8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Подразделение 9	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0

Рисунок 4 – Матрица «Подразделение – Показатель»

Что касается анализа уже функционирующих систем, то применение матричного подхода позволяет выявлять следующие несоответствия:

- отсутствие ответственных за выполнение бизнес - процессов;
- пересекающиеся зоны ответственности подразделений;
- перегруженность подразделений показателями;
- ошибочные связи между бизнес - процессами и показателями;
- проблемы и неточности в построении системы показателей на предмет их вложенности и взаимосвязи.

Проведение количественного анализа системы зависимостей между бизнес - процессами и организационной структурой проводится суммированием столбцов и строк.

Просуммируем в матрице «Процесс – Подразделение» все столбцы и строки и проанализируем результат (Рисунок 5).

Сумма столбца «Подразделение 5» равно нулю. Это значит, что Подразделение 5 не участвует ни в одном из указанных процессов. Решение данного несоответствия заключается в корректировке организационной структуры.

Столбец «Подразделение 3» в сумме дает 2. Это означает, что Подразделение 3 отвечает за два процесса. Это вполне допустимо, но при этом необходимо добиться достаточной регламентации этих процессов.

	Подразделение 1	Подразделение 2	Подразделение 3	Подразделение 4	Подразделение 5	Подразделение 6	Подразделение 7	Подразделение 8	Подразделение 9
Процесс 1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Процесс 2	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Процесс 3	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Процесс 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Процесс 5	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Процесс 6	0	0	1	0	0	0	0	1	2
Процесс 7	0	0	0	1	0	1	0	1	0
	1	1	2	1	0	1	1	1	1

Рисунок 5 – Количественный анализ матрицы «Процесс – Подразделение»

Строка «Процесс 4» равна нулю. За процесс не отвечает ни одно подразделение. На практике этот процесс все равно выполняется, но т.к. нет четкого разграничения ответственности, это создает проблемы в ходе его выполнения. Решением является либо ввод в организационную структуру нового подразделения, либо привязка этого процесса к уже существующему подразделению с обязательной регламентацией.

Сумма строки «Процесс 7» равна 3, следовательно, за Процесс 7 отвечают три подразделения. Так быть не должно, за процесс должно отвечать только одно подразделение. Поэтому Процесс 7 надо разбить на 3 подпроцесса так, чтобы за каждый отвечало только одно подразделение.

Рассмотрим матрицу «Подразделение – Показатель» (Рисунок 6).

	Показатель СМК 1	Показатель СМК 2	Показатель СМК 3	Стратегический показатель 1	Стратегический показатель 2	Операционный показатель 1	Операционный показатель 2	Операционный показатель 3	Показатели СМК	Стратегические показатели	Операционные показатели	
Подразделение 1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	5
Подразделение 2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	6
Подразделение 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	5
Подразделение 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	5
Подразделение 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	5
Подразделение 6	1	1	1	1	1	1	1	1	0	2	3	5
Подразделение 7	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	6
Подразделение 8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	5
Подразделение 9	1	1	1	1	1	1	1	1	2	0	3	5

Рисунок 6 – Количественный анализ матрицы «Подразделение – Показатель»

Огромное количество показателей, которое необходимо рассчитывать и мониторить, делятся на три укрупненные группы: показатели системы менеджмента качества, стратегические показатели, операционные показатели. Для обеспечения эффективной работы предприятия наличие показателей из каждой группы обязательно [2, с. 65]. Проанализировать существующую на предприятии систему даст возможность построение матрицы «Подразделение – Показатель» (Рисунок 6).

Выполняя количественный анализ, просуммируем строки и выделим три столбца (по количеству групп показателей). В данном примере показано, что у Подразделения 6 в столбце «Показатели СМК» и у Подразделения 9 в «Стратегических показателях» стоит значение 0. Это значит, что подразделения не имеют ни одного показателя из указанных групп, что является ошибкой. Для корректировки существующей системы, согласно описанной выше методике, надо предпринять следующее:

1. Построив новую модель «Процесс – Показатель», необходимо пересмотреть показатели процессов, за которые отвечают данные подразделения, таким образом, чтобы всякий процесс имел показатели всех трех групп.

2. Используя матричное исчисление, перемножить построенную матрицу с существующей матрицей «Процесс – Подразделение», которая не содержит ошибок и исправлению не подвергалась.

3. Полученная матрица «Показатель – Подразделение» будет моделью, описывающей нужные показатели для подразделений и являться результатом корректировки с отсутствием выделенной ошибки.

Для большей наглядности проведения следующего этапа анализа детализируем матрицу «Подразделение – Показатель» до конкретных рабочих мест с их показателями (Рисунок 7).

Примем, что Подразделение 1 имеет в своей структуре два производственных участка. Участок 1.1 и Участок 1.2 включают в себя три и два рабочих места соответственно. На этой модели видно, что детализирована не только организационная структура подразделения, но и показатели.

На этот раз просуммируем не только показатели каждой группы, но и общее их количество, и на основании этих данных проведем количественный анализ.

	Показатель СМК 1	Показатель СМК 1.1	Показатель СМК 1.1.1	Показатель СМК 1.1.2	Показатель СМК 2	Показатель СМК 2.1	Показатель СМК 2.1.1	Стратегический показатель 1	Стратегический показатель 1.1	Стратегический показатель 1.1.1	Операционный показатель 1	Операционный показатель 1.1	Операционный показатель 1.1.1	Операционный показатель 1.2	Операционный показатель 1.2.1	Операционный показатель 2	Операционный показатель 2.1	Операционный показатель 2.1.1	Операционный показатель 2.1.1	Показатели СМК	Стратегические показатели	Операционные показатели	
Подразделение 1	1				1			1		1	1			1						2	1	2	5
Участок 1.1	1							1			1			1						1	1	2	4
Рабочее место 1.1.1		1							1			1								1	1	1	3
Рабочее место 1.1.2			1						1			1								1	1	1	3
Рабочее место 1.1.3				1					1				1							1	1	1	3
Участок 1.2					1			1									1			1	1	1	3
Рабочее место 1.2.1						1			1								1			1	1	1	3
Рабочее место 1.2.2						1			1									1		1	1	1	3

Рисунок 7 – Детализированная матрица «Подразделение – Показатель»

В зависимости от анализируемого объекта, рассматриваем количество применяемых показателей. Если для самостоятельных подразделений (им является цех или, к примеру, отдел) число рекомендованных показателей составляет 5 - 9, то для участка, смены, бригады – 3 - 5. 2 - 3 показателя для отдельного рабочего места. Каждый показатель матрицы важен для подразделений и предприятия, но степень важности (или значимость) каждого из них неодинакова. При превышении числа показателей для объекта анализа отбрасываются менее важные. В анализируемом примере данная ошибка отсутствует.

Еще одним предметом анализа является вложенность и взаимосвязь показателей друг с другом. Показатели верхних уровней должны быть каскадированы до уровня конкретного рабочего места так, чтобы при выполнении показателей нижних уровней выполнялись показатели верхнего [3, с. 272]. Пример – Операционный показатель 1, каскадированный до Операционного показателя 1.1 и Операционного показателя 1.2. Это нужно для

локализации провальных процессов и разработки, проведении корректирующих и предупреждающих мероприятий.

Чтобы определять провальные процессы, строится модель «Процесс – Показатель» путем перемножения двух уже построенных матриц общей системы «Процесс – Показатель – Подразделение». Анализируя модель «Процесс – Показатель» необходимо учитывать, что показатели должны не только характеризовать процесс, но и быть применимы в качестве ключевых показателей эффективности персонала.

Немаловажным вопросом является расчет и мониторинг показателей. Если обратить внимание на детализированную матрицу «Подразделение – Показатель» (Рисунок 7), то можно отметить, что на восемь элементов организационной структуры Подразделения 1 приходится девятнадцать показателей. Процесс расчета этих показателей может быть очень трудоемким, из-за данного фактора некоторые показатели могут даже не рассчитываться, не давая полной и объективной картины работы предприятия.

Решением этой проблемы может стать применение инструмента на основе интернет-технологий под названием Dashboard или панель показателей, который осуществляет автоматизированный сбор и мониторинг показателей бизнес-процессов [4, с. 146]. Но этот инструмент применим, если все показатели автоматизированы, поэтому необходимо выявить автоматизированные показатели и определить возможность и необходимость автоматизации вручную собираемых показателей.

Выводы:

1. В современных публикациях, статьях, научных работах отсутствуют модели связей бизнес-процессов, организационной структуры и показателей эффективности работы персонала предприятий.

2. На практике у предприятий отсутствует какой-либо системный анализ и контроль связей и взаимодействия между показателями эффективности персонала, их организационной структуры и бизнес-процессов, за которые они отвечают.

3. Применение матричного подхода позволяет построить модели взаимодействия этих структур предприятия.

4. Матричный подход позволяет как проводить учет, контроль, анализ, корректировку существующих связей между структурами, так и выстраивать новые системы взаимодействия показателей эффективности, бизнес-процессов и организационной структуры предприятия.

5. Использование матриц системы «Процесс – Показатель – Подразделение» повысит эффективность и качество управления за счет системной стыковки и повышения качества сплоченности структур предприятия.

Список использованной литературы:

1. Переверзев, П.П. Применение матричного подхода для моделирования и анализа взаимосвязей структур предприятия // <http://research-journal.org/> : Международный научно-исследовательский журнал. - 2015. URL: <http://research-journal.org/?p=23516> (20.10.2015).

2. Переверзев, П.П. Компьютерные технологии в научных исследованиях. Моделирование и совершенствование бизнес-процессов торгово-закупочной деятельности. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 100 с.

3. Каплан, Р.С., Нортон, Д.П. Внедрение сбалансированной системы показателей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.

4. Учебно - методический комплекс «Анализ и моделирование бизнес - процессов» / Громов А.И., Чеботарев В.Г., Горчаков Я.В., Бойко О.И. / М.: 2007 – 157 с.

5. КРІ - ЕХЕ: универсальный конструктор систем КРІ / ООО «Агентство инновационных технологий» – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.kriexe.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. (22.10.2015).

6. Парменгер, Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Парменгер; пер. с англ. А. Платонова. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2009. – 288 с.

© Д.И. Лебедев, 2015

УДК 006

В.В. Лещенко

канд. философских наук, начальник отдела

Департамент НИОКР

ФГУП «Авиакомплект»

г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ В НАЧАЛЕ 21 ВЕКА

В настоящее время, в начале 21 века, в России созрела необходимость проведения анализа процесса стандартизации проектного управления. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации с 2014 г. начал проводить ежегодные Конкурсы профессионального управления проектной деятельностью в государственном секторе «Проектный Олимп». Принятие Федерального закона Российской Федерации от 29 июня 2015 г. № 162 - ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» [1] явилось одной из попыток создать приемлемую нормативную систему для обеспечения процесса технического регулирования в России. Следует учесть, что принятый в 2003 г. Федеральный закон Российской Федерации «О техническом регулировании» [2] не действовал в течение четырех лет из - за невозможности его практической реализации. Поэтому позднее был принят Федеральный закон от 1 мая 2007 г. № 65 - ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О техническом регулировании» со значительным количеством изменений, позволивших начать практическое использование этого федерального закона [3]. Но закон Российской Федерации от 10 июня 1993 г. № 5154 - 1 «О стандартизации» [4], принятый по Постановлению Верховного Совета Российской Федерации от 10 июня 1993 г. № 5156 - 1 «О введении в действие Закона Российской Федерации «О стандартизации» [5], утратил силу после принятия федерального закона «О техническом регулировании» [3, статья 47]. И только через 22 года был вновь принят Федеральный закон Российской Федерации «О стандартизации в Российской Федерации» [1].

Таким образом, до настоящего времени на законодательном уровне процесс стандартизации регулировался только Федеральным законом Российской Федерации «О техническом регулировании» [3]. В его последней редакции, по состоянию на 01.12.2015, термины «национальный стандарт», «национальный орган», «национальная система» и «национальная экономика» встречаются 206 раз, и нигде нет упоминания какую национальность имеют в виду. Можно предположить, что это явление влияния в России терминологии, принятой в США на английском языке.

В вышеописанных условиях стандартизации происходил процесс стандартизации проектного управления и менеджмента. Были разработаны и приняты соответствующие стандарты [6 – 14].

Анализ этого процесса выявил, что основные понятия управления и менеджмента определены в различных стандартах по - разному. Рассмотрим далее некоторые тому примеры.

Одним из основных принципов в стандартах по менеджменту является процессный подход, при котором желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом [11, с. 3]. В подпункте 3.4.1 стандарта ГОСТ ISO 9000 - 2011 процесс определен как совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы [11]. В пункте 3.13 стандарта ГОСТ Р 54869 - 2011 «Требования к управлению проектом» процесс определен как совокупность взаимосвязанных действий, направленных на достижение определенных результатов [8]. В разделе 2 этого же стандарта [8] указано, что в нем использована нормативная ссылка на стандарт ГОСТ ISO 9000 - 2011 [11]. Следовательно, терминология должна строго соответствовать этому стандарту [11].

В подпункте 3.6.5 ГОСТ ISO 9000 - 2011 корректирующее действие определено как действие, предпринятое для устранения причины обнаруженного несоответствия или другой нежелательной ситуации [11]. В пункте 3.8 ГОСТ Р 54869 - 2011 корректирующее действие определено как действие, предпринятое для устранения обнаруженного несоответствия плану проекта. Здесь следует отметить, что в части устранения обнаруженного несоответствия в стандарте ГОСТ ISO 9000 - 2011 есть подпункт 3.6.6, определяющий понятие коррекции как действие, предпринятое для устранения обнаруженного несоответствия [11]. В пункте 2.7 ГОСТ РВ 15.002 - 2003 корректирующее действие определено как указания и действия по изменению способов выполнения работ, нацеленные на приведение показателей выполнения проекта в соответствие с планом [14].

Из вышеприведенных примеров анализа стандартизации менеджмента очевидно, что определения понятий процесса и корректирующего действия в разных стандартах даны различные. Поэтому возникают несоответствия в стандартах в сфере менеджмента вообще, и проектного менеджмента в частности.

В стандартах серии ГОСТ Р ИСО 9000 [11 – 13] нет понятия «брак». Но в подпункте 3.1.8 стандарта ГОСТ РВ 15.002 - 2003 «брак» определен, как продукция, передача которой потребителю не допускается из - за дефектов [14]. И в стандарте ГОСТ Р ЕН 9100 - 2011 «Системы менеджмента качества организаций авиационной, космической и оборонных отраслей промышленности» [9] используется понятие «брак».

В стандарте ГОСТ Р ИСО 21500 - 2014 «Руководство по проектному менеджменту» [14] рисунки 1 – 6 выполнены с надписями на английском языке. Такое оформление стандартов

является неудовлетворительным для отечественных нормативных документов в сфере технического регулирования России.

В пункте 3.12 стандарта ГОСТ Р 54869 - 2011 «Требования к управлению проектом» [8] проект определен как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений. В пункте 3.2 стандарта ГОСТ Р ИСО 21500 - 2014 «Руководство по проектному менеджменту» [10] описано, что проект состоит из уникального набора процессов. Процессы в свою очередь состоят из координируемых и контролируемых работ, имеющих даты их начала и окончания, которые выполняются для достижения целей проекта. Достижение целей проекта требует получения определенных результатов, отвечающих конкретным требованиям. При реализации проекта могут действовать множество ограничений, а не только временных и ресурсных.

И здесь анализ основного понятия проектного управления показывает, что определение понятия проекта в разных стандартах даны различные, из - за чего и возникают несоответствия в стандартах в сфере проектного менеджмента.

Актуальность стандартизации проектного управления обусловлена также тем, что Министерство промышленности и торговли России (Минпромторг России) декларирует продолжение внедрения у себя проектного управления, выполнив очередной этап работ в рамках создания Автоматизированной информационной системы проектного управления Минпромторга России (АИС ПУ) [15]. Эту систему создают для повышения эффективности деятельности Минпромторга России в части поддержки реализации проектов, направленных на технологическое развитие производства, создание и модернизацию высокопроизводительных рабочих мест, развитие промышленной инфраструктуры (инновационных территориальных кластеров, индустриальных парков, технопарков, центров промышленного дизайна и инжиниринга), на импортозамещение и увеличение экспорта. При разработке системы учитывались, в первую очередь, отраслевые стандарты, постановления и распоряжения Правительства, указы Президента и приказы министра промышленности и торговли, а также лучшие отечественные и зарубежные практики. В действительности же, это процесс информатизации деятельности министерства. Не следует его путать с процессом внедрения проектного управления. Это не является информатизацией проектного управления. А если рассматривать процесс внедрения проектного управления в Минпромторге России, то можно заметить, что прошлым году в министерстве был создан Департамент проектного управления. Причиной этому послужило распоряжение Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития) «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти» [15]. Но в этом, 2015 году, департамент был ликвидирован. А Департамент стратегического развития Минпромторга России был переименован в Департамент стратегического развития и проектного управления.

Подводя итог примеров анализа стандартизации проектного управления в России можно сделать вывод, что наблюдается явление синергии неудовлетворительного состояния процесса стандартизации в России и неудовлетворительных процессов разработки и внедрения проектного управления. В результате остается только наблюдать неэффективность и глубоко кризисное состояние экономики России.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 июня 2015 г. № 162 - ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» // Российская газета. 3 июля 2015 г. Федеральный выпуск № 6715.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 27 декабря 2002 г. № 184 - ФЗ «О техническом регулировании» // Российская газета. 31 декабря 2002 г. № 245.

3. Федеральный закон от 1 мая 2007 г. № 65 - ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О техническом регулировании» (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 52, ст. 5140; 2005, № 19, ст. 1752.

4. Закон Российской Федерации от 10 июня 1993 г. № 5154 - 1 «О стандартизации» // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации, 1993, № 25, ст. 917.

5. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 10 июня 1993 г. № 5156 - 1 «О введении в действие Закона Российской Федерации «О стандартизации» // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации, 1993, № 25, ст. 918.

6. ГОСТ Р 54871 - 2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению программой.

7. ГОСТ Р 54870 - 2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов.

8. ГОСТ Р 54869 - 2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом.

9. ГОСТ Р ЕН 9100 - 2011 Системы менеджмента качества организаций авиационной, космической и оборонных отраслей промышленности.

10. ГОСТ Р ИСО 21500 - 2014 Руководство по проектному менеджменту.

11. ГОСТ ISO 9000 - 2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

12. ГОСТ ISO 9001 - 2011 Системы менеджмента качества. Требования.

13. ГОСТ Р ИСО 19011 - 2012 Руководящие указания по аудиту систем менеджмента.

14. ГОСТ РВ 15.002 - 2003 Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Системы менеджмента качества. Общие требования.

15. Минпромторг России продолжает внедрение проектного управления. Заседание 01 декабря 2015. [Электронный ресурс] URL: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#/avtomatizirovannaya_sistema_upravleniya_proektami (дата обращения 17.12.2015).

16. Распоряжение Минэкономразвития России от 14.04.2014 № 26Р - АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти».

© В.В. Лещенко, 2015

УДК 338

Ли Юньсю, магистр 6 курс,

Чернов А.В. к.т.н., доцент

Экономический факультет

Российский университет дружбы народов

г. Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫВЕДЕНИЯ ТОВАРА НА МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНОК (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ HUAWEI)

Huawei Technologies Co. Ltd. — одна из крупнейших китайских компаний в сфере телекоммуникаций, которая была основана Чжэнфэем в 1987 году.[1, 2]

Huawei honor — Это отдельный интернет - бренд Huawei, выпущенный на рынок 16 декабря 2013 года. В 2015 г. Huawei занял третье место по величине производства смартфонов в мире. На масштабной презентации 8 апреля китайская компания сразу вывела на российский рынок новинку — "бюджетную" модель Honor 4C. Honor 4C был представлен в России раньше других стран, даже раньше родного Китая.

Преимущества интернет - маркетинга Huawei honor 4C

1. Ниже затраты на маркетинг

Чтобы продавать свои товары по обычной схеме, необходимо арендовать магазин, нанять сотрудников и потратиться на большое количество других вещей. Все это выливается в очень высокие издержки. Компания Huawei решила не связываться с дистрибьюторами и розничными сетями, организовав поставки напрямую с производства Китая самостоятельно, а продажи - через Интернет - магазин.

2. Тесно связан со СМИ

В отличие от традиционных рекламных медиа (печатных, радио и телевидения), вход на рынок через интернет является не слишком затратным. Важным моментом является то, что в отличие от традиционных маркетинговых методов продвижения, интернет - маркетинг дает чёткую статистическую картину эффективности маркетинговой кампании.

Популярности продукта тесно связан с массовой информацией продукта. В многих новостях сообщили повышенную характеристику Huawei Honor 4C. "Huawei Honor 4c прошел проверку в TENAA" и "Huawei Honor 4C Play и Huawei

C8818" "Пользовательский обзор Huawei Honor 4C" и Т.Д.[3, 4]

3. Официальная группа vk - - бюджетного смартфона Huawei Honor 4C

"Кто сомневается по поводу покупки, берите. И не сомневайтесь. В этой группе все равно будут его советовать." поможет нам общаться с покупателями напрямую, выстроить доверительные отношения с ними. Люди смогут на практике увидеть, что Huawei заботится о своих российских покупателях, потому что они будут уверены, что в случае проблем и всегда рядом, чтобы предоставить сервис. Развивание своих фанатиков, С одной стороны, фанатики могут пропагандировать эту марку и повышать узнаваемость бренда, с другой стороны, Взаимодействие между фанатиками может способствовать формированию культуры фаната, и повысить лояльность клиентов к бренду.

4. Установка в определённом Точном положении

Сейчас Россия переживает очень тяжелые времена, поэтому людям приходится осторожно решать, какие товары они будут покупать. Основные пользователи телефона Huawei Honor - - это студенты и молодые белые воротнички компании. Российские покупатели действительно очень умные. Они весьма рационально выбирают товары.

5. Смартфон Huawei Honor 4C был создано на основе смартфон Huawei Honor 3C.

Huawei Honor 3C получил высокую оценку покупателей. Huawei Honor 4C улучшил. На официальном сайте сказано, что «корпус смартфона создан из трехслойного композитного материала», «экран занимает 76 % передней панели смартфона, а логотип на задней панели вдохновлен традиционной китайской вышивкой».

Поэтому:

- Низкие цены,
- низкие затраты на продвижение.

Низкие цены может расширить продажи, низкие затраты на продвижение могут уменьшить затраты на маркетинг и увеличить прибыль.

- большая емкость рынка,
- хорошая осведомленность о товаре,
- для большинства покупателей высокая цена неприемлема,
- конкуренция на рынке низкая.

Для обеспечения рентабельности новинки следует контролировать рынок и стремиться завоевать значительную его долю, что позволит быстро окупить затраты на новинку.

С точки зрения автора, компания **Huawei** использует стратегию медленного проникновения, с помощью Интернет - магазинов.

15 апреля была распродана первая партия в 5000 штук, затем такое же количество распродали 22 и 29 апреля, продажи длились от полутора часов (первая партия) до менее чем полчаса (вторая и третья).

Список использованной литературы:

1. <http://www.osp.ru/cw/2006/36/3138252> - Открытые Системы: Конкуренция по - китайски
2. Доклад конгресса: Huawei и ZTE представляют угрозу безопасности США. // gazeta.ru. Проверено 8 октября 2012. Архивировано из первоисточника 23 октября 2012.
3. <http://apsoid.ru/news/11633>
4. <http://4huawei.ru/reviews/polzovatelskij-obzor-huawei-honor-4c/>

© Ли Юньсю, 2015

УДК 338.1

А.Г. Литвинов

магистрант

кафедра «Прикладная экономика и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель к.э.н., доц. Горячева И.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В текущих условиях при решении задачи обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия имеется большое количество препятствий, связанных с недостаточной разработанностью подходов и механизмов устойчивого развития в условиях неопределенности, в котором прежде всего, решаются задачи создания предпосылок и условий для обеспечения устойчивого развития в долгосрочной перспективе с учетом факторов неопределенности среды.

Разработка механизма устойчивого развития является трудоемкой задачей. В первую очередь, это связано с тем, что сам механизм должен учитывать множество элементов

внутри себя (финансовых, производственных, инвестиционных, организационно - управленческих и т.д.), что зачастую определяется воздействием внешней среды, внутренних факторов, индивидуальными особенностями предприятия и его стратегическими задачами.

Согласно Алексеенко Э.В. устойчивое развитие предприятия промышленности рассматривается как системная характеристика объекта или свойство, образуемое всеми его элементами. Опираюсь на принцип системности, его содержание заключается во взаимосвязи производственной, финансовой, организационно - экономической, маркетинговой, социальной, технологической характеристик деятельности предприятия. Учитывая все это, целью системы будет являться обеспечение стабильной работы всех звеньев предприятия по всем направлениям, в т.ч. организационно - экономическое, технологическое, социальное. [1, с. 15]

Механизм управления предприятием может быть реализован только в рамках системы, обеспечивающей своевременное решение возникающих проблем управления. Характер решаемых проблем напрямую влияет на структуру механизма управления.

Понятие «устойчивое развитие» неоднократно рассматривалось в специальной научной литературе. Например, Листопад И.Н. дает следующее определение: «Это такое состояние промышленного предприятия, при котором все его основные элементы находятся в состоянии поддерживать свои параметры в определенном диапазоне».[2, с. 37].

Достижение устойчивого развития предприятия означает его переход в качественно новое состояние. В данном случае основной задачей управления будет являться разработка процесса развития предприятия в условиях ограниченности ресурсов, а также в разработке основы для устойчивого развития в нестабильной среде.

Теоретическую базу при создании механизма устойчивого развития предприятия составляют такие общенаучные и частные подходы к управлению, как системный, процессный, целевой, комплексный, ресурсно - ориентированный, ситуационный, синергетический и т.д.

Формирование механизма устойчивого развития опирается на конкретные принципы и методы, лежащие в основе формирования общего механизма управления. В данном случае целесообразным считается использование организационных, административных, экономических, социальных методов управления, которые в перспективе позволят достичь основной цели устойчивого развития предприятия за счет качественной подготовки управленческих решений. Под методами управления традиционно понимают набор способов, приемов, средств воздействия на управляемый объект, которые по направленности воздействия на объект управления делятся на организационно - административные, экономические, социально - психологические и др.

Ниже в таблице 1 представлена основные принципы механизма устойчивого развития.

Таблица 1 – Основные принципы механизма устойчивого развития

Принцип	Характеристика
Целенаправленность	любое управляющее воздействие на систему управления должно соответствовать общей стратегии и способствовать достижению цели
Системность	предприятие рассматривается как единое целое субъекта и

	объекта управления, при этом каждое подразделение предприятия необходимо рассматривать как составляющие общей системы и ее подсистем со своими элементами и связями
Координации	функции всех подсистем системы управления согласуются и регулируются применительно к изменившимся условиям и особенностям системы
Открытости и обратной связи	для эффективного управления необходима информация о состоянии управляемой системы и условиях ее функционирования, причем реализация любого управляющего воздействия и его последствия должны отслеживаться, контролироваться субъектом управления
Оперативность	предполагает соответствие скорости выработки и принятия управленческих решений, скорости изменений окружающей среды
Синергии	заключающийся в достижении набора параметров, характеризующих сложную систему, согласованности действий во всех взаимосвязанных процессах системы и приносящий наибольший эффект в целом, чем при улучшении функционирования отдельных ее элементов
Динамичность	реализуется в прогрессивной динамике, выражающейся в развитии, стремлении к совершенству

Процедура организации управления в части устойчивого развития промышленного предприятия включает в себя возможность предварительно выявлять различные факторы, влияющие на уровень устойчивости предприятия, и корректировать их воздействие в нужном для субъекта управления направлении, таким образом, преобразуя их в преимущества.

На устойчивость предприятия влияет множество факторов, но для его эффективного функционирования важен не только характер их воздействия, но и эффективный механизм, реализующий возможность устойчивого развития предприятия. Механизм устойчивого развития должен быть отлажен так, чтобы он осуществлял прогнозирование условий деятельности объекта (системы), своевременное изменение целей, исходя из которых проводились бы выбор способов их достижения и реализация разработанных планов.

Список использованной литературы:

1. Алексеенко, Э.В. Устойчивое развитие предприятий мясной промышленности и роль органов внутренних дел в его обеспечении [Текст]: дисс. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Алексеенко Эдуард Викторович; Академия управления МВД. – Москва, 2007. – 177 с.
2. Листопад, И.Н. Формирование механизма устойчивого развития предприятий промышленности [Текст]: дисс. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Листопад Игорь Николаевич; Мос. гос. техн. унив - т «МАМИ». – Москва, 2004. – 186 с.

© А. Г. Литвинов, 2015

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ В МАГАЗИНЕ

Управление товарным ассортиментом является важным направлением менеджмента предприятия. Особую значимость данное направление приобретает, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту, и от эффективности работы с производимыми товарами зависят все экономические показатели предприятия и рыночная доля. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в управлении товарным ассортиментом и владеет его методами [1].

Товарная категория – это общность, совокупность каких-то товаров, которые объединены по определенному сходству использования. Категорийный менеджмент – это процесс управления ассортиментом, при котором каждая товарная категория рассматривается как самостоятельная бизнес-единица [2].

Он основывается на двух главных правилах: 1) потребитель – основная ценность, вся деятельность ориентируется на максимальное удовлетворение его запросов; 2) категория является самостоятельной бизнес-единицей, она предполагает объединение функций закупки и продажи, наличие единственного лица, ответственного за все происходящее в рамках категории.

Главная цель категорийного менеджмента заключается в повышении эффективности взаимодействия между производителем (начальным звеном товарной цепочки) и последующими звеньями (ритейлерами) для полного удовлетворения запросов потребителей. Среди основных задач, решаемых категорийным менеджментом, в первую очередь следует выделить [3]:

- анализ рынка товаров и услуг по спросу и предложению с выработкой продукции, максимально удовлетворяющей возможный спрос конечного покупателя;
- оптимизация складских запасов и товарных потоков продукции на основе выработки и реализации продукции повышенного спроса по оптимальной цене на рынке;
- четкое разбиение всех товарных групп на категории (например, «телевизоры» в группе бытовой техники или «крупа», «макаронь» в группе сухих продуктов питания и т. д.);
- изучение потребительского спроса населения по каждой из категорий товара.

Использование категорийного менеджмента в управлении ассортиментом. Категорийный менеджмент выстраивает работу торговой компании в таком ключе, когда работа направлена на максимальное удовлетворение потребительских требований покупателей. Бизнес-процессы ритейлера и поставщика постоянно совершенствуются, улучшается логистика, что приводит к сокращению затрат и росту доходов компании. Добиться этого невозможно без тесного взаимодействия между розничным оператором и поставщиком по обмену всеми необходимыми данными и совместному управлению ассортиментом продукции и товарными потоками.

Процесс управления ассортиментом в рамках концепции категорийного менеджмента предполагает последовательную реализацию следующих стадий: формирование товарной

категории, задание роли товарной категории, оценка категории / формирование нормативов для товарной категории, определение стратегии товарной категории, определение тактики товарной категории, выполнение планов по товарной категории, проведение анализа товарной категории, отчет за период по товарной категории, контроль и корректировка. Выявить зоны развития, перспективные направления для совершенствования ассортимента предприятия, наиболее вероятно на второй стадии процесса внедрения категорийного менеджмента – задания ролей товарным категориям. Присвоение товарам и категориям различных ролей рассматривается как инструмент для формирования (на оперативном уровне) политики продвижения ассортимента и ценообразования в соответствии с ожиданиями клиентов. Роль товарной категории определяется ее важностью для покупателя и продавца. В соответствии с ролью товарной группы магазины отводят ей погонные и квадратные метры на полках, складах, привлекают средства на рекламу, задействуют обслуживающий персонал. Процесс формирования системы ролей товарных категорий можно разделить на следующие этапы: 1) определение перечня ролей, которые будут использоваться в рамках принятой в компании ассортиментной матрицы; 2) назначение ролей для каждой категории; 3) распределение ресурсов среди категорий, основанное на этих ролях. Определение перечня ролей для использования в ассортиментной матрице компании является начальным этапом построения категорийного менеджмента. Чем крупнее формат торгового подразделения, тем больше товарных категорий он насчитывает. Менеджмент компании, задействованный в управлении товарным ассортиментом, должен сформировать полный перечень (классификатор) ролей категории, которые будут использоваться всей компанией.

Список использованной литературы:

- 1.Федеев С. Категорийный менеджмент. URL: <http://www.e-xecutive.ru/community/articles/> (дата обращения: 15.12.2015).
2. Илюха С.А. Практический категорийный менеджмент для предприятий торговли. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. 268 с.
- 3.Сысоева С., Бузукова Е. Категорийный менеджмент: управление ассортиментом в рознице. СПб: Питер, 2015. 400 с.
4. Трифонова Т.А. Категорийный менеджмент. Владимир: Владимирский гос. университет, 2010. 160 с.

© А.В. Локтионова, Л.П.Орлова, 2015

УДК 330

Т. Г. Масюкова

Студентка 4 курса

Факультет экономики и управления

Оренбургский государственный университет

Г. Оренбург, Российская Федерация

«ЭФФЕКТИВНОСТЬ» КАК ВАЖНЕЙШАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Категория эффективности является одной из важнейших характеристик качества системы, определяющая не только ее конкурентоспособность, но и жизнеспособность в

целом. Необходимо отметить, что деятельность субъекта может быть сфокусирована как на получение прибыли, так и на достижение прочих результатов, не связанных с ее получением, например, достижение положительного социального эффекта. Таким образом, любая конечная цель, вне зависимости от ее характера, может рассматриваться с точки зрения эффективности ее достижения.

Данная категория широко применяется в самых разных областях науки и практики, поэтому оценка эффективности является одной из ключевых проблем. До сих пор нет единого подхода, позволяющего оценить и спрогнозировать экономическую эффективность.

Основным принципом функционирования организации является принцип эффективности. По мнению зарубежных экономистов, данный принцип заключается в минимизации затрат и максимизации выгод. Также известный итальянский экономист Вильфредо Парето сформировал центральное понятие в современной экономической науке, принцип предельной экономической эффективности, согласно которому экономически эффективным можно считать такой уровень организации экономики и производства, при котором государство и общество извлекают максимум полезности из существующих ресурсов, причем невозможно улучшить значения одних характеристики системы, не ухудшая других. Поэтому в современных условиях наиболее актуальной проблемой выступает, как в условиях ограниченных ресурсов добиться максимальной отдачи от произведенных затрат [1, с. 124].

Категория «эффективность» означает способность давать результат и происходит от слова «эффект». Оценка эффективности должна предусматривать изменения показателей эффективности в динамике и по отношению к плану. В данном контексте определяется степень отклонения от показателя сравнения, выявляются проблемы повышения эффективности по отдельным направлениям, что позволяет составить иерархию проблем и выявить резервы для повышения.

Следует отметить, что понятие «эффективность» рассматривается учеными с разных точек зрения. В философии данное понятие трактуется с точки зрения рациональности. Мерой эффективности здесь понимается приближение к достижению всех конечных целей.

В экономической теории понятие эффективности определяется как «...соотношение между результатами и затратами произведенными для достижения этих результатов». Интересна такая точка зрения: «Эффективность – это отношение того, что организация действительно производит, к тому, что она вполне могла бы произвести при существующих ресурсах, знаниях и способностях» [2, с. 43].

В рамках системного подхода, предприятие представлено в виде черного ящика, при этом исследованию подлежат лишь входные и выходные параметры. Здесь экономическую эффективность можно определить именно как отношение между входами и выходами. В свою очередь за входы принимаются вложенные средства или издержки, а за выходы – эффекты экономических процессов [3, с. 77].

В работах отечественных ученых можно отметить, что экономическую эффективность следует определять как достижение наибольших результатов при наименьших затратах или снижении совокупных затрат на единицу продукции или выполненную услугу. Подобные определения можно найти и в работах зарубежных авторов: «...Экономика должна использовать свои ресурсы с минимально возможными затратами, чтобы производить

заданный набор товаров и услуг, обеспечивающий максимальное благосостояние людей» [4, с. 145].

В самом общем виде эффективность следует определить как отношение между полученными результатами и понесенными затратами. Отрицательная динамика затрат и увеличение величины, в которой воплощены результаты деятельности свидетельствует о повышении эффективности. На практике разницу между этими двумя величинами называют прибылью.

Таким образом, эффективность является одной из характеристик качества системы, ее способности производить определенный эффект, и нуждается на предприятии в пристальном внимании, так как характеризует ее жизнеспособность.

Список использованной литературы:

- 1 Орлова, Е.В. Управление эффективностью предприятия / «Проблемы теории и практики управления». – 2014, №6
- 2 Трофимов, О.В. Проблемы повышения эффективности в современных условиях / «Российское предпринимательство». – 2014, №3
- 3 Новиков Д.А. Теория управления организационными системами. М.: Физматлит, 2012
- 4 Сухарев О.С. Теория эффективности экономики – М.: Финансы и статистика, 2013

© Т.Г. Масюкова 2015

УДК 336

А.В. Мещерякова, А.Д. Долгушина

студентки 3 курса Института экономики и управления
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск, РФ

Т.А. Ахмеджанова

старший преподаватель кафедры экономики и финансов
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск, РФ

ЗОЛОТОЙ ЗАПАС РОССИИ

Как ни странно золото считалось основной твердой валютой во все времена. Желтый металл служит в двух целях: как сырье (ювелирные украшения, стоматология, электронные изделия) и как сбережения. Золотой резерв - это золотой запас золота, находящийся в ведении центрального банка и / или министерства финансов страны, и являющийся частью золотовалютного резерва [1]. Главным критерием успешного государства является золотой запас, который оказывает колоссальное влияние на экономику страны. Основная цель золотого резерва - это обеспечение национальной валюты эквивалентной стоимостью, выраженной в золоте, исполнение роли антикризисного резерва, стабилизация и корректировка курса национальной валюты.

Золото сыграло существенную роль в развитии мировой экономики. На определенном этапе этот драгоценный металл стал выступать в роли денег. На его основе формировалась и развивалась денежно - кредитная система. Значительную роль золото сыграло в

длительном функционировании золотого стандарта, который представлял собой систему денежного обращения, когда стоимость денежной единицы государства приравнивалась к официально установленному количеству золота, а деньгами служили золотые монеты и банкноты, конвертируемые в золото по установленному курсу [2].

Золотой запас Российской империи в 1914 году составлял около 1400 тонн и был крупнейшим в мире. Но из-за начавшейся далее Первой мировой войны, а затем и гражданской войны, большая часть золота переместилась в другие страны. К 1928 году золотой запас СССР составлял всего 150 тонн. С приходом к власти И.В. Сталина золотой запас Советского Союза начал быстро расти, и к 1941 году составил 2800 тонн, достигнув исторического максимума. Но этот запас быстро истощился, причинами стали Вторая мировая война и ускоренное восстановление после нее. Данная тенденция снижения все-таки прекратилась уже к моменту смерти И.В. Сталина (1953 год) - золотой запас составлял 2500 тонн. В начале 2000 года в распоряжении банка России было всего 384 тонны золота.

В настоящее время, по данным Центрального Банка РФ, золотой резерв России составляет **1371,7 тонн**. За последние 5 лет данный показатель увеличил свое значение на 560,6 тонн (таблица 1). Данный факт обусловлен высокими темпами добычи золота на территории страны и международными займами. Благодаря тому, что РФ обладает значительной площадью, многие «золотые источники» еще не были изучены, к тому же есть возможность добывать золото из россыпей.

Таблица 1 - Золотой запас России 2011 - 2015 гг.

Год	Золотой запас РФ, тонн
2011	811,1
2012	895,74
2013	981,62
2014	1040,71
2015	1371,7

На сегодняшний момент Россия входит в первую десятку по запасам золота среди мировых держав (таблица 2).

Таблица 2 - Данные Всемирного золотого запаса

№	Страна / Организация	1970	1980	1990	2000	2010	2015
1	США	9839,2	8221,2	8146,2	8136,9	8133,5	8133,5
2	Германия	3536,6	2960,5	2960,5	3468,6	3401,0	3338,4
	МВФ	3855,9	3855,9	3217,0	3217,0	2814,0	2814,0
4	Италия	2565,3	2073,7	2073,7	2451,8	2451,8	2451,8
5	Франция	3138,6	2545,8	2545,8	3024,6	2435,4	2435,4
6	Китай	...	398,1	395,0	395,0	1054,1	1722,5
7	Россия	384,4	788,6	1371,7

Беспорным лидером по объему золотых запасов во всем мире является США. Но на данном этапе центральные банки большинства государств распродают свои золотые резервы. А в список активных покупателей входят Россия, Казахстан и Китай.

В сентябре этого года Эльвира Набиуллина заявила, что ЦБ РФ продолжит постепенное наращивание международных резервов страны. Данное стремление вполне логично. Чем больше запасы, тем более устойчивой будет экономика страны в целом, независимо от стрессовых «сценариев» происходящих с ней.

Так же бытует мнение о том, что пополняя золотые резервы России, власти пытаются поддержать отечественные золотодобывающие компании и застраховаться от рисков связанных с возможными ограничениями в отношении валютных активов.

Таким образом, золотой запас является гарантом национальной валюты страны. Исполняет роль антикризисного резерва и стабилизирует национальный курс валюты. Кроме того, так как золото можно в любой момент использовать как средство оплаты, большие запасы золота означают большую экономическую независимость.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон РФ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».
2. Ахмеджанова Т.А., Уламасова Е.П. Особенности международного рынка золота / Т.А. Ахмеджанова, Е.П. Уламасова // Закономерности и тенденции формирования системы финансово кредитных отношений: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 октября 2015 г., г. Челябинск). – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 3 - 5.
3. Банк России [Официальный сайт]. URL: <http://www.cbr.ru/>
© А.В. Мещерякова, А.Д. Долгушина, Т.А. Ахмеджанова, 2015

УДК 658.3.07

А.Н.Миникаева

Магистрант 3 - го курса

Факультет Экономики и управления

БАГСУ г.Уфа РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В процессе исследования отдельно взятого предприятия нами были рассмотрены существенные проблемы в работе системы управления персоналом. На одной из проблем, следует остановиться подробнее, она заключается в низкой мотивации персонала предприятия.

Как показывает анализ литературы, мотивы труда разнообразны. Мотивы труда определяются, как стремление работника удовлетворить свои потребности (получение определенных благ) посредством трудовой деятельности. В структуру мотива труда входят: потребность, которую хочет удовлетворить работник; благо, способное удовлетворить эту потребность; трудовое действие, необходимое для получения блага; цена - издержки материального и морального характера, связанные с осуществлением трудового действия [1].

Можно выделить несколько групп мотивов труда, образующих в совокупности единую систему. Это мотивы содержательности труда, его общественной полезности, статусные мотивы, связанные с общественным признанием плодотворности трудовой деятельности, мотивы получения материальных благ, а также мотивы, ориентированные на определенную интенсивность работы.

Наше исследование проводилось на предприятии ООО «Башнефть - ПЕТРОТЕСТ». Аналитические данные для работы были получены от заместителя начальника отдела кадров и на официальном сайте предприятия. Для более глубокого понимания особенностей работы кадровой службы предприятия необходимо получить общее представление о предприятии в целом.

ООО «Башнефть - ПЕТРОТЕСТ» - дочерняя зависимая компания в структуре ОАО АНК «Башнефть» — одной из наиболее динамично развивающихся вертикально - интегрированных нефтяных компаний России. Компания входит в топ - 10 предприятий России по объему добычи нефти и в топ - 5 — по нефтепереработке. Башнефть — одно из старейших предприятий нефтяной отрасли России и начинает свою историю с 1932 года. ООО «Башнефть - ПЕТРОТЕСТ» сегодня выполняет функции получения, обработки и систематизации информации о нефтяных и газовых месторождениях, нефтях и жидкостях, добываемых из месторождений и подготавливаемых для сдачи в нефтетранспортные компании. Кроме того, компания является сертифицированной организацией, работающей в области охраны труда.

Предприятие самостоятельно определяет порядок приема и увольнения работников, формы, системы и размер оплаты труда, распорядок рабочего времени, сменность работы, порядок предоставления выходных дней и отпусков. Указанные вопросы решаются отделом кадров предприятия в соответствии с законодательством РФ.

В результате анализа системы оценки и формирования мотивации кадров были определены следующие мероприятия:

- обеспечение наличия кадрового потенциала (формирование кадрового резерва, внешнего и внутреннего, отвечающего потребностям новых направлений деятельности и увеличения традиционных объемов работ);
- формирование план - графика подбора персонала на новые проекты и его реализацию;
- формирование системы реагирования на изменение
- производственной программы (включающий в себя и инструменты оперативного подбора большого количества персонала, например, аутсорсинга, так и инструментарий для оперативного высвобождения значительной части персонала при завершении проектов);
- разработка и внедрение методик профессиональной оценки работников (автоматизация процесса аттестации - тестирование, он - лайн тренинги);
- формирование матрицы компетенций и внедрение системы оценки и ротации персонала в соответствии с ней;
- повышение привлекательности компании в качестве работодателя (взаимодействие с ВУЗами и ССУЗами Республики, участие в ярмарках вакансий, организация практики и стажировок студентов);
- формирование мотивационного комплекса для стимулирования инноваций (адаптация существующей системы премирования);

- совершенствование системы ключевых показателей эффективности, с учетом стратегических инициатив;

- повышение эффективности внутренних коммуникаций (путем внедрения идеологии, мониторинга и настраивания коммуникаций внутри компании).

В качестве рекомендации для эффективного функционирования структуры управления персоналом возможно внедрение системы самообучающейся организации. Основными элементами этой системы должен являться принцип передачи знаний внутри компании, когда путем организации внутреннего обучения и «круглых столов» компетентные сотрудники делятся полученными знаниями с коллегами. План внутреннего обучения логично встраивается в перечень мероприятий, обеспечивающих реализацию стратегических целей компании.

Список использованной литературы:

1 Управление персоналом : Учеб.пособие для вузов / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов – СПб. : Изд - во Смольн. ун - та, 2000. – 399с.

© Миникаева А.Н., 2015

УДК 658.3.07

А.Н.Миникаева

Магистрант 3 - го курса

Факультет Экономики и управления

БАГСУ г.Уфа РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА

Одна из важных функций системы управления персоналом любой организации это набор персонала, или, другими словами, кадровое планирование. Кадровое планирование – система подбора квалифицированных кадров, имеющая своей целью обеспечить потребность организации в необходимом количестве специалистов, обладающих необходимыми квалификационными характеристиками в конкретном периоде. В учебной литературе описаны внутренние и внешние методы набора персонала.

Чтобы более подробно рассмотреть деятельность подбора квалифицированных кадров мы исследовали ее на конкретном предприятии – ООО «Башнефть - ПЕТРОТЕСТ». ООО «Башнефть - ПЕТРОТЕСТ» - дочерняя зависимая компания в структуре ОАО АНК «Башнефть» — одной из наиболее динамично развивающихся вертикально - интегрированных нефтяных компаний России. Компания входит в топ - 10 предприятий России по объему добычи нефти и в топ - 5 — по нефтепереработке. Башнефть — одно из старейших предприятий нефтяной отрасли России и начинает свою историю с 1932 года.

Анализируя результаты нашего исследования, мы можем сказать, что управление персоналом на предприятии ООО «Башнефть - ПЕТРОТЕСТ» поставлено на хорошем уровне. Охвачены практически все сферы деятельности службы по персоналу.

Рассмотрим более подробно систему внутренних методов набора персонала.

Одним из достаточно популярных методов набора за счет внутренних резервов является рассылка информации об открывающейся вакансии с приглашением квалифицированных работников. Многие предприятия практикуют уведомление всех своих служащих о любой открывающейся вакансии. Это дает им возможность подать заявления о занятии существующей должности до того, как будут рассматриваться заявления людей со стороны. Другим из часто применяемых способов внутреннего набора персонала является обращение руководства организации к своим работникам с просьбой порекомендовать на работу друзей и знакомых, сюда можно отнести и целевое обучение по специальностям, востребованных на предприятии.

На исследуемом предприятии внутренними источниками найма персонала в компании являются: штатные сотрудники, знакомые и родственники работников. Иногда это сказывается негативно на работе компании.

К внешним методам подбора персонала относят анкетирование, интервьюирование, психологическое тестирование и т.д.

Внешними источниками найма персонала в компании являются: вузы, колледжи и другие образовательные учреждения; организации, занимающиеся трудоустройством (кадровые агентства). При работе с внешними источниками на предприятии ООО «Башнефть - ПЕТРОТЕСТ» использует следующие формы и методы поиска персонала:

- объявления о приеме на работу через средства массовой информации (газеты, журналы);

- размещение рубрики «вакансии» на Интернет сайте компании;

- заключение договоров на поиск персонала с кадровыми агентствами.

Тем не менее, в нашем исследовании были выявлены и слабые с точки зрения проработанности области. В связи с этим нами были предложены методы развития системы подбора персонала.

- 1 Разработать важный нормативный документ - карту компетенций или спецификацию работы (для каждой вакантной должности, занимающей определенное место в организационной структуре).

- 2 Ввести CASE – интервью.

Методика кейс - интервью (cases) основана на построении определенных ситуаций и возможностей кандидата найти оптимальное решение. Условно кейсы можно разделить на задачи, проверяющие профессиональные навыки, ценности и взгляды, модели поведения потенциальных сотрудников. Однако не все из них должны иметь единое решение. Нечестность кандидатов, их конфликтность и неумение работать в команде, также можно обнаружить этим методом, особенно, если соединить его с проекционным интервью, при котором соискатель не является действующим лицом смоделированной ситуации, т.е. речь идет о ком - то абстрактном.

Использовать кейсы удобно и в тех случаях, когда необходимо удостовериться в наличие у потенциальных работников таких качеств, как стрессоустойчивость, креативность, ответственность за достижения результата, умение работать в жестких временных условиях.

Современный подход к определению места системы управления персоналом в производственном процессе организации определяется в качестве стратегически важного.

Поэтому эффективное управление человеческими ресурсами имеет прямое влияние на эффективность использования других видов ресурсов, а обоснованные и своевременные положения кадровой политики являются фундаментом технологии управления персоналом.

© Миникаева А.Н., 2015

УДК 657

А.И. Мисютина, В.Г. Костюкович, студентки факультета Экономики и управления
А.С. Кочура, студентка факультета ВШМБ
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

СБЛИЖЕНИЕ ПРАВИЛ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА МПЗ

В современной рыночной экономике функционирование любого предприятия невозможно без качественно организованного бухгалтерского учета материально - производственных запасов. Выбор оценки МПЗ оказывает прямое влияние на получение конечного финансового результата. Основная часть материально - производственных запасов используется в качестве предметов труда в процессе производства.

Организация бухгалтерского учета МПЗ на предприятии должна базироваться на решении основных задач, среди которых можно выделить осуществление контрольных функций за сохранностью МПЗ, установление выполнения планов по снабжению материальными ценностями, определение суммы фактических затрат, связанных с заготовкой МПЗ, проверка соблюдения норм производственного потребления материалов, объективная оценка МПЗ, правильное распределение израсходованных материалов по объектам калькуляции и др.

Бухгалтерский учет МПЗ осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов» (ПБУ 5 / 01). В качестве материально - производственных запасов в ПБУ 5 / 01 принимаются активы, представленные на рисунке 1.



Рисунок 1 – Классификация МПЗ согласно ПБУ 5 / 01

Каждая организация обязана отражать информацию о МПЗ как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учета. С 1 января 2015 года благодаря поправкам, внесенным Федеральным законом от 20 апреля 2014 г. № 81 - ФЗ в главу 25 Налогового кодекса РФ, количество расхождений между налоговым и бухгалтерским учетом сократилось.

Согласно российскому законодательству, материалы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, в которую включены все фактические затраты, связанные с приобретением материалов, за исключением НДС и других возмещенных налогов. В состав фактических затрат включают затраты, связанные с транспортировкой материалов и доведение их до состояния пригодного к использованию.

Следует отметить, что в суммы фактических затрат по приобретению материалов не включают общепроизводственные и другие аналогичные расходы, если они непосредственно не связаны с приобретением запасов. Если материалы производятся в самой организации, то фактическая себестоимость материалов складывается из фактических затрат, связанных с производством данных запасов.

Не редко в отечественной практике, предприятия закупают материальные ценности у иностранных поставщиков, соответственно стоимость таких материальных ценностей в документации указывается в валюте государства, где они были изобретены, однако в соответствии с ПБУ 5 / 01 пункт 15 МПЗ принимаются к учету только в рублях. Следовательно, материально - производственные запасы, стоимость которых выражена в иностранной валюте подлежит пересчету по курсу ЦБ РФ на дату принятия к учету.

Курсовая разница отражается в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, к которому относится дата исполнения обязательств по оплате или за который составлена бухгалтерская отчетность.

Начиная с 1 января 2015 года порядок учета курсовых и суммовых разниц в бухгалтерском и налоговом учете стал одинаковым. Теперь согласно п. 8 ст. 271 и п. 10 ст. 272 новой редакции Налогового кодекса РФ, и в налоговом, и в бухгалтерском учете датой определения курсовой разницы является момент оплаты, либо последнее число отчетного или налогового периода. При этом, курсовая разница относится на финансовый результат в качестве прочих доходов или прочих расходов.

Оценка материально - производственных запасов, стоимость которых при приобретении определена в иностранной валюте, производится в рублях путем пересчета суммы в иностранной валюте по курсу Центрального банка Российской Федерации, действующему на дату принятия запасов к бухгалтерскому учету.

Согласно НК РФ материальные расходы включают в себя основные затраты на производство и реализацию товаров, работ и услуг, перечисленные в статье 254 Налогового кодекса. Данный перечень является открытым. Он включает в себя не только затраты по приобретению МПЗ, но и затраты, связанные с оплатой работ (услуг) производственного характера, выполненных другими организациями; расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией имущества, технологические потери и др.

Также поправки, внесенные в п. 8 ст. 254 и в пп. 3 п. 1 ст. 268 Налогового кодекса РФ, привели к отмене использования метода ЛИФО при списании материалов в бухгалтерском учете. Таким образом, количество методов оценки МПЗ при их списании в бухгалтерском и налоговом учете сравнялось. Теперь при списании МПЗ предприятие вправе выбрать и

закрепить в учетной политике один из следующих методов: по средней стоимости, по стоимости единицы и метод ФИФО.

Кроме этого поправки коснулись и изменения порядка учета спецодежды, измерительных приборов, инвентаря и прочих малоценных объектов. С 1 января 2015 г. организациям дано право использовать единый подход при отражении неамортизируемого имущества в бухгалтерском и налоговом учете. При этом предприятие самостоятельно определяет, списывать ли малоценные предметы одновременно или в течение нескольких периодов.

Таким образом, спецодежду и специнструмент в налоговом учете теперь можно отражать так же, как и в бухгалтерском: объекты с небольшим сроком эксплуатации можно списать сразу, а остальные объекты списываются в соответствии с закрепленным в учетной политике методом (пропорционально объему выпущенной продукции или с применением линейного способа).

В заключении хочется отметить, что внесенные поправки в Налоговый кодекс РФ привели к сближению отражения МПЗ в бухгалтерском и налоговом учете, что упростило работу бухгалтера по данному объекту бухгалтерского учета.

Список использованной литературы:

1. Болтава А.Л., Чумакова Н.А. Автоматизированная обработка бухгалтерской информации. Учебное пособие. – Краснодар, 2010.
2. Маврицкая Е. С 2015 года правила налогового и бухгалтерского учета будут приближены друг к другу // <http://www.buhonline.ru/pub/comments/2014/5/8614>
3. Ярушкина Е.А. Учет и анализ. Финансовый учет. Учебное пособие. – Краснодар, 2012.
© А.И. Мисютина, В.Г. Костюкович, А.С. Кочура, 2015

УДК 338.1

О.А. Мишукова

магистрант

кафедра «Прикладная экономика и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель к.э.н., доц. Горячева И.А.

ЛОГИСТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Успешная деятельность зависит напрямую от используемых технологий и способов управления финансово - хозяйственной деятельностью. На сегодняшний день разработанные как зарубежными, так и российскими учеными логистические модели и методы, имеют определенную тенденцию смещения акцентов в сторону финансовой логистики. Так, активное внесение финансовой составляющей в методологическую базу логистики позволяет определить минимальные издержки при наличии многих

ограничений, осуществлять планирование логистических потоков с учетом фактора инфляции и временной стоимости денежных средств, и использовать эти свойства финансов при расчете основных показателей логистической системы.

Одним из подходов, обеспечивающих возможность ориентации на финансовый аспект деятельности во время осуществления всего логистического процесса, будет являться логистизация управления финансовыми потоками.

Управление финансовыми потоками в логистических системах дает возможность: осуществлять расчеты различных вариантов или сценариев развития предприятия и на базе этих расчетов сформировать стратегические цели и задачи; синхронизировать движение финансовых и материальных потоков; проводить постоянный учет исполнения бюджетов по функциональным структурам, а при обнаружении отклонений в состоянии внешней и внутренней среды проводить необходимые корректировки; производить оценку решений по краткосрочным и долгосрочным инвестиционным предложениям, а также их влияния на конечные финансовые результаты; проработать оптимальную схему налоговых выплат; сформировать оптимальную систему управления и контроля над дебиторской и кредиторской задолженностями.

Следует отметить, что важнейшим условием обеспечения эффективности и результативности материальных, информационных и финансовых потоков является логистизация их управления через свойства системности, синергизма и оптимальности. Системность проявляется в целостном рассмотрении материальных, информационных и финансовых потоков, подвергающихся логистическому воздействию; синергизм находит выражение в превышении эффективности функционирования системы в целом по сравнению с суммарной эффективностью ее отдельных частей, а оптимальность выражается в принятии оптимальных управленческих решений и выбор оптимальных моделей управления согласно ситуации.

Выбирая в качестве исходной цели оптимизацию движения финансовых потоков, можно разработать схемы движения материальных ресурсов, позволяющие оптимизировать логистические затраты для процессов снабжения, производства и сбыта. Главным критерием успешности функционирования подобных схем является непрерывность осуществления процесса, в течение всего периода деятельности предприятия. В данном случае необходимо осуществлять планирование расходов финансовых ресурсов, направленных на возмещение логистических издержек, организовывать привлечение средств из различных источников финансирования.[1, с. 39]

Тщательное изучение структуры финансовых потоков позволит субъекту управления оценить и спланировать логистические затраты. Для этого в любой логистической системе движение финансовых ресурсов рассматривают с высокой степенью детализации. Соответственно, при усложнении схем движения материальных потоков будут усложняться и сопутствующие им цепочки движения финансовых потоков, и, следовательно, процесс управления ими становится более трудоемким.

Взаимосвязь между материальными и финансовыми потоками может обеспечиваться посредством информационных потоков. Это утверждение справедливо, так как любая информация о движении ресурсных потоков, а также данные о сроках и условиях взаимоотношений участников логистических процессов используется при разработке схем финансовых потоков. В данном случае перемещение денежных средств от предприятия к

другим участникам логистического процесса рассматривают в виде направленного движения финансовых средств. Схемы подобного рода помогают определить порядок включения источников финансирования и порядок распределения поступающих ресурсов, а также выявить узкие места в движении потоков.

Корректируя движение ресурсов с учетом финансовых параметров, достигается вероятность не только полного и своевременного обеспечения производственной деятельности ресурсами из оптимальных источников по минимальной цене, но и повышения устойчивости предприятия, уменьшения подверженности влиянию внешних факторов. В логистических процессах ориентация на финансовые параметры может помочь оптимизировать потоковые процессы, найти способы сокращения затрат без ущерба для качества продукции. Следует соблюдать ряд требования к параметрам и процессу управления финансовыми потоками в логистической системе, а именно достаточность, контроль, оптимизация затрат, согласованность, адаптивность, своевременность, надежность, гибкость и автоматизация [2, с. 125 - 126].

Важно учитывать, что изменение величины стоимости ресурсов приведет либо к возникновению потребности в привлечении дополнительных источников финансирования, либо, наоборот, снижению их числа. В процессе управления движением финансовых и материальных потоков необходимо стремиться не только к экономии затрачиваемых ресурсов, но и к максимизации конечного результата. Желательно строить управляющие воздействия таким образом, чтобы одно из них изменяло параметры наибольшего количества потоков. Тогда решение проблем будет максимально быстрым и с наименьшими затратами.

Отличие традиционных финансовых потоков от логистически организованных состоит в минимизации потерь несопряженности как между самими потоками, так и между их элементами. [3, с. 218] Это возможно при проведении определенных организационно - управленческих и экономических мероприятий, позволяющих обеспечить трансформацию классических в логистически организованные финансовые потоки, что и будет являться логистизацией финансовых потоков.

Логистическая поддержка должна рассматриваться в контексте комплексного управления с ориентацией на конечный результат, все этапы которого согласуются с реальными финансовыми возможностями. [1, с. 131] Как отмечают авторы [2, с. 139 - 141], основными принципами управления финансовыми потоками являются: принципы информационной достоверности, сбалансированности, причинности, приоритетности, оптимальности, эффективности, ликвидности, комплексности, грамотное использование которых позволит высвободить и направить финансовые ресурсы организации на реализацию возможностей, обеспечит движение потоковых процессов финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки, в необходимом количестве с использованием наиболее эффективных источников финансирования. Логистизацию процесса управления финансовыми потоками можно считать эффективной, если она позволит решать ключевые производственно - хозяйственные задачи логистической системы предприятия. К ним можно отнести: согласование производственных и финансовых планов, определение оптимального уровня запасов, объемов и сроков доставки и хранения требуемых ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Рыбакова, И.А. Логистизация сопряженных материальных и финансовых потоков на предприятиях хлебобулочной промышленности [Текст]: дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Рыбакова Ирина Александровна; Сар. гос. техн. унив - т. – Саратов, 2003. – 146 с.
 2. Межевов, А.Д. Экономические основы логистики и управления цепями поставок (теория и практика). Учебное пособие / А.Д. Межевов, С.Ю. Серова - М.: ГУУ. – 2010. – 50 с.
 3. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики / Учебник под ред. Аникина Б.А., Родкиной Т.А. – М.: Изд - во "Перспектив", 2013. - 308 с.
- © О. А. Мишукова, 2015

УДК 658

Е.В. Дуванская, А.В. Моисеева
к.т.н. доцент кафедры «Сервис», студентка 4 курса
Факультет «Сервис и технологии»
ФГБОУ ВПО «Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ»
Г. Шахты, Российская Федерация

ТОРГОВЛЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЙ СЕРВИС

Информационные системы стали сегодня важнейшим инструментом успешного торгового бизнеса. При эффективном использовании такие системы позволяют компаниям получать на рынке значительные конкурентные преимущества.

Динамичное развитие розничной торговли приводит к усилению конкуренции между торговыми предприятиями. Это в свою очередь вынуждает предприятия повышать эффективность своей деятельности, что в немалой степени зависит от возможностей используемых программных продуктов по оперативной обработке больших объемов информации. Рост требований торговых предприятий стимулирует появление новых специализированных программных продуктов с расширенными возможностями.

С другой стороны, разработчики программного обеспечения регулярно предлагают торговым предприятиям все более совершенные продукты, обеспечивая эффективность управления многими бизнес - процессами в розничной торговле.

Одна из важнейших проблем, которые необходимо решить при создании комплексной информационной системы в розничной торговле, – организация взаимодействия и обмена данными между аналитическим программным обеспечением головного офиса и программами, отвечающими за работу торговых точек, в том числе поддерживающих работу торгово - кассового оборудования. Между этими двумя частями информационной системы происходит движение значительных информационных потоков. Основной поток информации из магазинов – это данные о продажах товарных наименований с кассовых

терминалов магазинов. Из центрального офиса в магазины поступает информация об ассортименте, ценах, специальных условиях продажи товара.

Сосредоточение в офисной части информационной системы алгоритмов централизованного управления ассортиментом товаров, ценообразования по единому для всей сети ассортименту, информация о промо - и рекламных акциях, а также других бизнес - процессах характерно для большинства крупных иностранных и российских сетевых розничных компаний. Вторая часть информационной системы, обеспечивающая работу отдельных торговых точек, призвана в первую очередь, автоматизировать процессы заказа и приема товара, проведение инвентаризаций и других децентрализованных бизнес - процессов.

Практика показала, что эффективно организованный обмен информацией между программами в магазинах и офисной частью информационной системы позволяет существенно снизить операционные издержки на уровне отдельных магазинов и компании в целом[1].

Принципиальным вопросом, с которым приходится сталкиваться торговым предприятиям в процессе совершенствования или внедрения новой информационной системы, зачастую становится выбор решения о том, в какой степени эффективнее адаптировать информационную систему к существующим отлаженным бизнес - процессам, а в какой – оптимизировать сами бизнес - процессы в соответствии с функциональными возможностями внедряемой информационной системы. В отличие от иностранных розничных сетей, в которых информационные системы изначально используются и совершенствуются вместе с корпоративными бизнес - процессами, для российских розничных сетей данный вопрос стал крайне актуальным.

Перестройка или оптимизация бизнес - процессов напрямую касается отлаженного механизма взаимодействия сотрудников и отдельных структурных подразделений компании, что на начальном этапе внедрения новой информационной системы может сказаться на эффективности их работы. Кроме того, затраты на совершенствование информационной системы, интегрированной с бизнес - процессами компании, в будущем напрямую зависят от принятых решений на стадии ее внедрения.

Таким образом, современные информационные системы в сфере торговли позволяют в максимально короткие сроки выявить наиболее существенные тенденции развития компании в целом и оценить эффективность работы отдельных структурных подразделений[2].

Список использованной литературы:

1. Дуванская Е.В. Влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций / Е.В. Дуванская, Е.В. Лемешенко, М.А. Лемешко, Ж.В. Горностаева, А.А. Кузнецов / Экономика и социум. 2014. №1 - 3(10). С.82 - 85.

2. Информационные технологии в розничной торговле [Электронный ресурс]. – URL: <http://imspm.spb.ru/articles/271655.php>, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.

© Е.В. Дуванская, А.В. Моисеева 2015

М.М.Гайфуллина

к.э.н, доцент, кафедра экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности, Институт экономики,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
г. Уфа, Российская Федерация

Г.Д.Мухаметова

студент 4 курса технологического факультета ФГБОУ ВПО
Уфимский государственный нефтяной технический университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА ДОРОЖНЫХ БИТУМОВ

По данным Российского государственного университета нефти и газа им. И.М.Губкина, Россия занимает второе место в мире по мощностям производства нефтяных битумов (9,8 млн тонн в год). На первом с большим отрывом – США (38,3 млн), на третьем – Канада (8,7). Однако при пересчете мощностей на один квадратный км территории мы перемещаемся в аутсайдеры (0,57 тонны). Так, один из мировых лидеров дорожного строительства, Германия, производит 15 тонн на квадратный км. [1] Кроме того, большой проблемой является и низкое качество дорожно - строительных материалов. Россия пока серьезно отстает от развитых стран в деле использования новых битумных материалов при строительстве дорог [4, 6]. Но в настоящее время многие научные и проектные организации разрабатывают решения этой проблемы [1, 7].

В последнее время особый интерес вызывают модифицированные полимерно - битумных вяжущие (ПБВ) [5]. В новом дорожном строительстве доля ПБВ составляет примерно 20 % в Европе, 15 % в США и КНР, а на Аляске, с ее жестким климатом, доля ПБВ вплотную подошла к 50 % . Выпуск ПБВ в России с 2009 по 2012 г. вырос в пять раз, примерно с 20 тыс. до 100 тыс. тонн. В общем объеме производимого битума доля ПБВ составляет 2 - 3 % . РФ значительно уступает другим странам по использованию улучшенных битумов. ПБВ значительно повышает прочность, трещиностойкость, теплостойкость, сдвигоустойчивость, водо - и морозостойкость дорожного покрытия. Применение ПБВ приводит к общему удорожанию строительства дорожного покрытия не более чем на 1 % , а затраты окупаются в среднем за 2,5 года эксплуатации дороги. По оценкам потенциальный спрос на ПБВ почти в 1 млн тонн в год.

На протяжении последних трех лет в России наблюдается подъем производства битумов нефтяных и сланцевых. В 2013 г. в России было произведено 6 млн 192,6 тыс. тонн битумов нефтяных и сланцевых, что на 2,3 % выше объема производства 2012 г. Учитывая, что финансирование дорожного хозяйства стабильно растет [2], нефтяные компании стали проявлять больше интереса к битумному бизнесу [3]. Показательны действия «Газпром нефти»: в 2008 г. компания выделила производство битумных материалов в отдельный департамент.

Таким образом, тенденция роста потребности в дорожных битумах сохранится. При этом серьезно меняется и структура потребления: более востребованными становятся вяжущие,

обладающие улучшенными свойствами, в первую очередь речь идет о модифицированных ПБВ.

Список использованной литературы:

1. Гайфуллина М.М. Активизация инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятия (на примере предприятий нефтегазового комплекса): монография. – Уфа: Изд - во «Нефтегазовое дело», 2012.
2. Гайфуллина М.М. Интегральный подход к оценке устойчивого развития предприятия // Вестник ВЭГУ. 2013. №6. С. 27 - 35.
3. Гайфуллина М.М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) // Экономика и управление. 2013. №4 (114). С. 85 - 88.
4. Гарипов Ф.Н., Макова М.М. Современные проблемы развития территориальной энергетической системы (на примере Республики Башкортостан) // Экономика региона. 2007. №4. С. 168 - 179.
5. Макова М.М. Нефтегазовое товароведение и сбыт продуктов нефтегазопереработки Учебное пособие / М.М. Макова. – Уфа: ООО «Монография», 2010. – 64 с.
6. Макова М.М. Энергоэффективное развитие предприятия // Вестник торгово - технологического института. 2011. №1 (4). С. 104 - 111.
7. Макова М.М., Маков В.М. Тенденции инновационного развития нефтегазового комплекса России // Химическая техника. 2010. № 9. С. 30 - 32.

© Г.Д. Мухаметова, 2015

УДК33

О.И.Юрасова, О. А.Назмеева, М. А.Енькова

Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Казанский Федеральный университет»
Научный руководитель: Юрасова О. И., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий
Набережночелнинского института (филиала) Казанского Федерального университета

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

На сегодняшний день бизнес - планирование является основной функцией управления любым предприятием. Бизнес - план – это документ, который описывает все основные критерии функционирования будущего предприятия, то есть анализируются проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, а также определяет способы этих проблем. Поэтому если бизнес - план в конечном итоге будет правильно составлен, то будет видно, стоит ли вкладывать деньги в начатое дело, и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты [1].

Задачей бизнес - плана является соединение всех действий плана в единое целое, что должно обеспечить согласованность планов действий по достижению целей предприятия.

В бизнес - планировании применяются следующие показатели: количественные показатели (объем производства и реализация, численность рабочих, фонд заработной платы); качественные показатели (рост производительности труда, снижение себестоимости) [2].

Бизнес - план должен быть рабочим механизмом менеджмента, для того, чтобы были выполнены поставленные задачи. Он должен удовлетворять интересам инвесторов и акционеров бизнес - планирования, а также отражать уровень доходности, а также уровень затрат предприятия.

В современных условиях рассматриваются следующие принципы бизнес - планирования: необходимости, непрерывности, гибкости, комплексности, эффективности, оптимальности, пропорциональности, пропорциональности, научности, детализации, а также прироста и явности.

Принцип необходимости рассматривает обязательное применение планов при осуществлении любого вида трудовой деятельности предприятия.

Принцип непрерывности рассматривает процесс планирования, который ведется постоянно без перерыва, то есть на смену одного плана приходит другой план.

Принцип гибкости рассматривает гибкость плана, который обеспечивает планирование резервов в случаях неблагоприятных изменений внешней среды, что может повлиять на экономические показатели предприятия.

Принцип комплексности. Результаты экономической деятельности предприятия во многом зависят от уровня развития техники, технологии, от использования трудовых ресурсов, от мотивации труда и других факторов. Все они формируют целостную комплексную систему плановых показателей, так что любое количественное или качественное изменение может привести к соответствующим изменениям других экономических показателей. Поэтому необходимо, чтобы управленческие решения принимались комплексно, которые обеспечивают учет изменений как в отдельных объектах, так и всего предприятия в целом.

Любой эффект в конечном итоге заключается в экономии различных ресурсов на производство единицы продукции. Первым показателем планируемого эффекта является превышение результатов над затратами. Принцип эффективности. направлен на разработку такого варианта производства товаров (услуг), который при существующих ограничениях используемых ресурсов, обеспечит получение наиболее экономического эффекта.

Принцип оптимальности рассматривает из всех возможных альтернатив на всех стадиях планирования бизнеса выбрать наилучший вариант.

Принцип пропорциональности рассматривает согласованный учет ресурсов и возможности предприятия.

Принцип научности рассматривает учет последних достижений науки и техники.

Принцип детализации рассматривает степень глубины планирования.

Принцип прироста и явности рассматривает соответствие уровня понимания между исполнителем и пользователем бизнес - плана.

Все перечисленные принципы бизнес - планирования направляют предприятие на достижение наиболее лучших экономических показателей [3].

Список литературы:

1 Бизнес планирование: учебник для вузов / под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – 2 - е изд., 2008г. – 45с.

2 О.М. Фокина, А.В. Соломка «Экономика организаций», уч. пособ. Москва, КНОРУС, 2011г. – 113с.

3 Учебник «Экономика предприятия», третье издание под редакцией проф. В.Я. Горфинская, В.А. Швандара, 2013г. – 56с.

© О.И.Юрасова, О. А.Назмеева, М. А.Енькова, 2015

УДК 659.11

Т.А.Налчаджи

К.э.н., доцент

Институт права, экономики и финансов

Кабардино - Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова ,

г.Нальчик, Российская Федерация

М.А.Кунижева

Магистрант

Институт права, экономики и финансов

Кабардино - Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова ,

г.Нальчик, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ

В настоящее время рынок рекламы представляет собой развитый сегмент экономики многих стран мира и включает широкую систему экономических, правовых, социокультурных и иных отношений, которые возникают и развиваются между основными субъектами этого рынка — рекламодателями, рекламопроизводителями, рекламораспространителями и потребителями рекламы.

Состояние рынка рекламы в рамках той или иной экономики напрямую зависит от общеэкономической ситуации в стране, поэтому рекламная активность на рынке иногда рассматривается в качестве своеобразного индикатора экономического развития.

Рассмотрим основные тенденции, характерные для рынка рекламных услуг.

1. Глобализация. Современный рынок рекламы является составной частью глобальной экономики, поэтому на нем с одной стороны происходят те же процессы, что и в мировой экономике в целом, с другой стороны есть и свои специфические явления.

2. Интеграция. Деятельность транснациональных и международных компаний на глобальном рынке обусловила процессы интеграции, объединение его экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Сейчас ведущие глобальные рекламодатели лидируют на рынках большинства стран мира, а их расходы на рекламу составляют значительную часть национальных рынков рекламы.

3. Концентрация. Высокий уровень конкуренции на современном рынке обусловил процессы концентрации его субъектов путем слияния и поглощения: рекламодателей в лице производственных и коммерческих предприятий, рекламоисполнителей в лице рекламных агентств, рекламораспространителей в лице средств массовой информации.

4. Сети. Одной из важных особенностей современного рынка рекламы стало развитие глобальной сети рекламных агентств, обусловленное тем, что реклама стала транснациональной, а рекламные агентства — международными.

5. Диверсификация. Понятие «диверсификация» выражает одну из тенденций современного рынка рекламы, связанную с усилением активности субъектов рынка, в первую очередь рекламных агентств, и выход их деятельности за рамки основного бизнеса. Процесс диверсификации обусловлен усилением конкуренции на рынке и усложнением рекламной деятельности.

Глобальный рынок рекламы представляет собой сферу международной рекламной деятельности, связанную с систематическими устойчивыми операциями по купле-продаже рекламных услуг, организационно опирающуюся на глобальные сети рекламных агентств

Состояние национального рынка рекламы в России во многом обусловлено специфическими особенностями развития страны [1].

Рекламный рынок в России, как и в мире, неоднороден, его различным сегментам присущи свои особенности развития. В последние годы наиболее динамично развивающимся рекламным сегментом является интернет - реклама: темпы ее роста в два раза превышают показатели рекламного рынка в целом. В то же время сегмент рекламы в прессе продолжает сокращать динамику, которая уже близка к нулевому росту. Одним из ключевых факторов, влияющих на состояние национального рынка рекламы, является государственное регулирование, как на федеральном, так и на местном уровнях. Это фактор во многом определяет динамику отдельных рекламных сегментов.

Национальный рынок рекламы в России остается на сегодня относительно «непрозрачным», поэтому официальных данных по его объемам не существует. Ряд организаций на периодической основе выпускают свои экспертные оценки по развитию ситуации на рынке рекламы, исходя из своих данных. По прогнозу коммуникационной сети ZenithOptimedia, глобальный рекламный рынок в 2014 году вырос на 5,1 % по сравнению с прошлым годом. Рост российского рынка в 2014 году составил 1,4 % . В 2015 году динамика роста российской коммуникационной индустрии составит 0,8 % .

В 2015 году глобальный рынок вырастет на 4,9 % , в 2016 году – на 5,6 % , а в 2017 – на 5,2 % , прогнозирует ZenithOptimedia [3]. Глобальная экономика стабилизируется. В 2015 году МВФ прогнозирует рост ВВП на 3,8 % (прогноз на 2014 – 3,3 %). Однако рекламный рынок после богатого на события 2014 года (зимняя Олимпиада, чемпионат мира по футболу и промежуточные выборы в США) в 2015 году будет расти с меньшей динамикой. В 2016 году, также благодаря летней Олимпиаде, выборам в США и чемпионату Европы по футболу, рекламный рынок вновь оживится, его рост составит 5,6 % .[2]

Мобильная реклама продолжает динамично расти. В период с 2014 по 2017 год этот рекламный сегмент обеспечит глобальному рынку 51 % новых рекламных вложений. Среднегодовой рост этого медиа в данный период составит 38 % . Тем не менее, доля мобильной рекламы в общем пироге пока невелика – около 5 % . Самыми успешными рекламными платформами в этом сегменте являются соцсети. Доля Facebook и Twitter в общем объеме рекламы на мобильных устройствах составляет 33 % .

Двумя проблемными зонами, оказывающими негативное воздействие на рост мирового рекламного рынка, являются Япония и Европейский регион. Однако если спад экономики в Японии, принесший рекламному рынку среднегодовой рост в 2 - 3 % , по прогнозам аналитиков, продолжится как минимум до 2017 года, то европейская экономика находится в более выгодном положении. На «периферии» Еврзоны – в Греции, Португалии, Испании и Ирландии – рекламные рынки вернулись к росту, и по нашим прогнозам, их среднегодовой рост в 2015 - 2017 годах составит 5,4 % . Если в 2013 году рекламные

инвестиции во всех странах, входящих в Еврозону, сократились на 2,9 % , то в 2014 году они выросли на 0,8 % , несмотря на продолжающуюся стагнацию на рынках Франции, Германии и Италии.

В 2015 году, согласно прогнозу ZenithOptimedia, российский коммуникационный рынок снизит темпы роста до 0,8 % относительно показателей 2014 года [3]. Это оптимистичный прогноз, и он будет справедлив только в случае стабилизации внешнеполитической ситуации и цен на нефть. Также одним из важнейших факторов воздействия, оказывающим прямое влияние на потребительский рынок, покупательскую способность населения и, соответственно, рекламную отрасль, будет оставаться снижение курса рубля по отношению к базовым валютам. Дальнейшее ослабление рубля, эскалация конфликта России и Запада, введение новых санкций, а также продолжающийся прессинг на рекламную отрасль со стороны законодательной власти могут стать поводом для негативной динамики рекламного рынка в 2015 году.

Список использованной литературы

- 1.Федеральный закон от 13.03.2006 N 38 - ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)
2. МВФ ухудшил свой прогноз по России <http://lenta.ru/news/2015/10/06/imfoutlook/>
- 3.Прогноз ZenithOptimedia: развитые рекламные рынки обойдут развивающиеся по динамике роста впервые за 8 лет http://www.akarussia.ru/press_center/news/id6044

© Т.А.Налчаджи, М.А.Кунижева, 2015

УДК 640.41

Т.А.Налчаджи, К.Э.н., доцент, Институт права, экономики и финансов
Кабардино - Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова,
г.Нальчик, Российская Федерация

И.Ю.Махов, Магистрант, Институт права, экономики и финансов
Кабардино - Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова,
г.Нальчик, Российская Федерация

А.А. - Г. Эркенов, Магистрант, Институт права, экономики и финансов
Кабардино - Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова,
г.Нальчик, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ САНАТОРНО - КУРОРТНЫМ МАРКЕТИНГОМ

Маркетинг в сфере санаторно - курортных услуг - это система управления санаторно - курортной организацией (далее - СКО), которая предполагает исследование спроса на услуги курортного лечения и отдыха с целью их удовлетворения посредством реализации комплекса мер производства, реализации и продвижения санаторно - курортного продукта на рынке с целью получения прибыли в условиях конкурентной среды.

Центральная идея маркетинга в санаторно - курортной сфере - это оптимизация предложения санаториев и потребностей отдыхающих для того, чтобы осуществить цели СКО, направленные прежде всего получения прибыли. При этом, зачастую цели СКО не ограничиваются только получением прибыли, а представляют собой комплекс целей, реализация которых обусловлена разнообразием факторов внешней и внутренней среды.

Следует отметить, что клиенты СКО формируют индивидуальный спрос относительно объема, структуры и качества санаторно - курортных услуг. В этих условиях отдел маркетинга СКО должен осуществлять исследования спроса и потребительских предпочтений, конъюнктуры рынка, анализ основных конкурентов, и пр..

Исходя из полученной информации, осуществляется ориентация всей хозяйственной деятельности санаторно - курортной организации на удовлетворение рыночного спроса.

Управление продвижением в санаторно - курортной сфере имеет свои особенности и отличительные черты. Эта сфера характеризуется рядом особенностей, существенно отличающих его от других видов экономической деятельности и обуславливающих его высокую эффективность.

В последнее время все чаще ученые и специалисты акцентируют внимание на принципах развития санаторно - курортной сферы, активизации роли государства в этом процессе. Прежде чем говорить о продвижении, необходимо определить в целом механизм управления маркетингом организации в сфере туризма и санаторно - курортной сферы [1, с.125].

В управлении санаторно - курортной организацией (далее - СКО) существует несколько этапов работ и большое число уровней, на которых принимаются и решаются разные хозяйственные задачи. В частности, на стратегическом уровне определяются долгосрочные (рассчитанные на 10 - 15 лет) цели фирмы, учитывая ожидание всех заинтересованных лиц и организаций, а также общую ситуацию на рынке и тенденции ее развития. Устанавливается, какие ресурсы необходимы для достижения поставленных целей, выбирается генеральная линия (концепция) поведения фирмы.

На тактическом уровне общие цели СКО трансформируются в более конкретные (рассчитанные на срок от 2 до 5 лет) функциональные и предметные цели. На оперативном уровне решаются текущие задачи, выдвигаемые конъюнктурой рынка, соответствующие функциональным и предметным целям фирмы.

Для определения исходных данных для стратегии, на основе которых будет проводиться продвижение товара и услуг СКО, используются самые различные методы: конкурентный, маркетинговый анализ, опросы, фокус - группы и другие. Методы исследования позволяют лучше узнать целевую аудиторию, отсеять неперспективные ее группы, понять чего ждет покупатель и как он делает выбор в пользу того или иного предложения.

Каждый из этих факторов может оказать существенное влияние на ход СКО по продвижению услуг, а значит, обязательно должен быть учтен и в самой стратегии. Сбор и обработка перечисленной выше информации требуют от специалистов по продвижению товара и услуг высокого профессионализма, умения видеть главное в большом массиве информации, знания методов анализа, ведь только в этом случае в конечном итоге можно рассчитывать на успех разработанной стратегии [2,с.106].

Основное содержание процесса управления маркетингом в СКО предусматривает выполнение определенного спектра работ. Процесс управления состоит из процессов: анализ рыночных возможностей; поиск целевых сегментов рынка; формирование стратегических маркетинговых задач; исполнение и контроль стратегических программ маркетинга.

Следует отметить, что маркетинг в сфере санаторно - курортных услуг может рассматриваться как комплекс, который использует приемы и методы внешнего, внутреннего и интерактивного маркетинга. Внешний маркетинг решает проблемы, направленные на оптимизацию ценовой политики, реализации путевок, продвижению санаторно - курортного продукта и услуг.

Внутренний маркетинг регулирует отношения взаимодействия руководства санатория и персонала, которые включают мотивацию персонала, обучение, карьерное продвижение и т.д. Эти мероприятия направлены на формирование причастности сотрудников к маркетинговой деятельности с целью предоставления санаторно - курортных услуг высокого качества.

Интерактивный маркетинг СКО направлен на повышение качества обслуживания клиентов работниками санатория. Основным результатом обслуживания отдыхающих является их удовлетворенность, которая складывается как из технологической, так и функциональной части. К технологическим звеньям относится качественный уровень лечебной базы, комфортность номеров, организация питания и т.д., к функциональным - непосредственно сами процедуры оказания санаторно - курортных услуг, в предоставлении которых основополагающая роль отводится профессионально подготовленному персоналу.

Санаторно - курортный маркетинг, как основа рыночной системы управления процессом оказания санаторно - курортных услуг, демонстрирует качественно новые условия функционирования отечественного рынка санаторно - курортных услуг в условиях роста концентрации отраслевого производства и главенствования потребителя.

Как показывают исследования, всего 1 - 2 % СКО России реализуют маркетинг как основополагающую концепцию управления.

Необходимыми условиями освоения такой концепции являются:

- нахождение СКО в условиях рынка;
- осуществление как текущего, так и расширенного воспроизводства за счет собственных источников и отсутствие централизованных дотаций;
- клиентоориентированная работа всего персонала и активный внутренний маркетинг.

Литература

1. А.М.Ветитнев. Маркетинг санаторно - курортных услуг . – М., Академия , 2008.
2. Т. А. Налчаджи, З. О. Безрокова Формирование маркетинговой стратегии продвижения санаторно - курортных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. - 2013. - № 4. - С. 104 - 108

© Т.А.Налчаджи, И.Ю.Махов, А.А. - Г. Эркенов, 2015

УДК 657.425

С.А. Негуч

студентка 4 курса учетно - финансового факультета

С.А. Муллинова, к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

г. Краснодар, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В процессе эксплуатации все основные средства подвергаются износу.

Износ – это потеря объектами основных средств потребительских свойств и первоначальной стоимости. Различают два вида износа: физический и моральный.

Физический износ – это постепенная утрата основными средствами первоначальной потребительской стоимости как в процессе их функционирования, так и бездействия, под влиянием различных факторов окружающей среды – ржавление, стирание, выветривание объектов основных средств и др.

Моральный износ – резкое снижение стоимости основных средств, возникающее в результате роста производительности труда в отраслях, производящих эти основные средства, и появления новых, современных и более производительных машин и оборудования.

Износ объектов основных средств компенсируется за счет амортизации, с помощью которой погашается их стоимость. Денежное выражение амортизации основных средств – амортизационные отчисления – включаются в себестоимость продукции и таким образом возмещают затраты по использованию объектов основных средств. Объектами для начисления амортизации являются основные средства, находящиеся в организации на правах собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления [6].

В ОАО «Федоровское» Абинского района для начисления амортизации используется линейный метод. В этом случае сумма амортизации равна первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных средств, умноженной на соответствующую норму амортизации, которая определяется по формуле:

$$K = (1 / n) \times 100 \% (1)$$

где K – норма амортизации;

n – срок полезного использования [3, 6].

Как уже отмечалось, организация вправе самостоятельно выбирать способ начисления амортизации. Однако для целей налогообложения начисление амортизационных отчислений по основным средствам осуществляется в соответствии со ст. 258 и 259 главы 25 НК РФ. В соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации амортизируемое имущество распределяется на 10 групп в соответствии со сроками его полезного использования, а налогоплательщик начисляет амортизацию одним из следующих методов: линейным и нелинейным. При линейном способе сумма амортизации определяется умножением первоначальной стоимости объекта на норму амортизации для данного объекта, а при нелинейном – умножением остаточной стоимости объекта на норму амортизации для соответствующего объекта [1].

Объекты основных средств поступившие к учету в ОАО «Федоровское» Абинского района изнашиваются и соответственно, на них начисляется амортизация. В соответствии с учетной политикой как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учета, в исследуемой нами организации, используется линейный способ начисления амортизации [6].

Так, 24 ноября 2014 г. введён в эксплуатацию комбайн, первоначальная стоимость 325429,00 руб. Срок полезного использования 10 лет (120 месяцев), следовательно, годовая норма амортизации составит 10 % от первоначальной стоимости. Что в денежном выражении это составит 32542,9 руб., а месячная – 0,83 % или 2701,06 руб. По состоянию на 1 апреля 2015 г. сумма начисленной амортизации составила 10804,24 руб., остаточная стоимость составляет 314624,76 руб.

Бухгалтерский учет начисления амортизации ведется на счете 02 «Амортизация основных средств». Счет пассивный, сальдовый, регулирующий. По кредиту счёта

отражают суммы начисленной амортизации по поступившим и действующим основным средствам, а по дебету – списание амортизации [3].

Начисленная сумма амортизации основных средств в сельскохозяйственной организации отражается в бухгалтерском учете по дебету счетов затрат на производство (20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общехозяйственные расходы», 26 «Общепроизводственные расходы» и др.) с кредита счёта 02 «Амортизация основных средств» [2, 4].

По основным средствам, сданным в текущую аренду, сумма амортизации отражается по дебету счёта 91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счёта 02 «Амортизация основных средств» (если арендная плата формирует операционные расходы), а по основным средствам непроизводственного назначения – по дебету счёта 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» и кредиту счёта 02 «Амортизация основных средств» [2, 4].

При выбытии собственных основных средств сумму амортизации по ним списывают в дебет счёта 02 «Амортизация основных средств» с кредита счёта 01 «Основные средства» (субсчет «Выбытие основных средств»).

Аналитический учет по счёту 02 «Амортизация основных средств» ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств организации. При этом построение аналитического учета обеспечивает возможность получения данных об амортизации основных средств, необходимых для управления организацией и составления бухгалтерской отчетности. Таким образом, ежемесячно по кредиту счёта 02 «Амортизация основных средств» в дебет соответствующих счетов по учету издержек производства и обращения отражают сумму амортизационных отчислений, полученному по годовому расчету амортизации [7].

Для того чтобы иметь наглядное представление о начислении и списании амортизационных отчислений в ОАО «Федоровское», обратимся к фактам хозяйственной жизни за 2014 г.:

1. Списана амортизация по выбывшим основным средствам:
Дебет счёта 02 «Амортизация основных средств» 4647 тыс. руб.
Кредит субсчёта 91 - 1 «Доходы организации» 4647 тыс. руб.;
2. Начислена амортизация по средствам, используемым в основном производстве:
Дебет счёта 20 «Основное производство» 9315 тыс. руб.
Кредит счёта 02 «Амортизация основных средств» 9315 тыс. руб.;
3. Начислена амортизация по объектам во вспомогательном производстве:
Дебет счёта 23 «Вспомогательные производства» 3430 тыс. руб.
Кредит счёта 02 «Амортизация основных средств» 3430 тыс. руб.;
4. Начислена амортизация общепроизводственного назначения:
Дебет счёта 25 «Общепроизводственные расходы» 1355 тыс. руб.
Кредит счёта 02 «Амортизация основных средств» 1355 тыс. руб.;
5. Начислена амортизация общехозяйственного назначения:
Дебет счёта 26 «Общехозяйственные расходы» 1747 тыс. руб.
Кредит счёта 02 «амортизация основных средств» 1747 тыс. руб.;
6. Начислен износ основных средств непроизводственного назначения:
Дебет счёта 29 «Обслуживающие производства» 814 тыс. руб.
Кредит счёта 02 «Амортизация основных средств» 814 тыс. руб.;

7. Начислена амортизация по объектам, обслуживающим процесс продажи:

Дебет счёта 44 «Расходы по продажам» 173 тыс. руб.

Кредит счёта 02 «Амортизация основных средств» 173 тыс. руб.;

8. Начислена амортизация по объектам обособленным подразделениям:

Дебет счёта 79 «Отложенные налоговые обязательства» 66 тыс. руб.

Кредит счёта 02 «Амортизация основных средств» 66 тыс. руб.;

9. Начислена амортизация по объектам, сданным в текущую аренду:

Дебет субсчёта 91 - 2 «Расходы организации» 52 тыс. руб.

Кредит счёта 02 «Амортизация основных средств» 52 тыс. руб.

Как видно, бухгалтером сельскохозяйственной организации по счёту 02 «Амортизация основных средств» для отражения факта хозяйственной жизни была сделана нетиповая бухгалтерская корреспонденция списания амортизации выбывающих основных средств (нарушена Инструкция по применению Плана счетов):

Дебет счёта 02 «Амортизация основных средств» 4647 тыс. руб.

Кредит счёта 91 «Прочие доходы и расходы» 4647 тыс. руб.

Рекомендуется сделать исправительные записи:

1. Списана амортизация по выбывшим основным средствам:

Дебет счёта 02 «Амортизация основных средств» 4647 тыс. руб.

Кредит счёта 91 «Прочие доходы и расходы» 4647 тыс. руб.

2. Списана амортизация по выбывшим основным средствам:

Дебет счёта 02 «Амортизация основных средств» 4647 тыс. руб.

Кредит счёта 01 «Основные средства» 4647 тыс. руб.

Таким образом, в ОАО «Федоровское» амортизация начисляется линейным методом исходя из первоначальной стоимости основных средств.

Список использованной литературы:

1. Башкатов В.В. Проблемы сближения налоговой и бухгалтерской систем учета при начислении амортизации / В.В. Башкатов, А.Н. Кочерга, М.С. Шеполова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 8 - 7. С. 15 - 19.

2. Кузина А.Ф., Вишневецкая В.Г. Управленческий учет начисления амортизации основных средств // Сборник статей по материалам III международной научно - практической конференции «Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики». 2015. С 75 - 81.

3. Муллинова С.А. Методические аспекты учета основных средств в сельском хозяйстве // В книге: Социально - экономические и правовые основы развития экономики Коллективная монография. Уфа, 2015. С. 98 - 123.

4. Муллинова С.А., Мурашкина Ю.Н. Актуальные проблемы бухгалтерского учета основных средств // Материалы международной научно - практической конференции «Экономика, социология, философия, право: пути созидания и развития. Саратов, 2010. С. 82 - 85.

5. Налоговый Кодекс РФ часть первая от 31.07.98 г. № 146 - ФЗ и часть вторая от 05.08.00 г. № 117 - ФЗ.

6. Степаненко А.В., Кудинова Е.В. Применение амортизационной премии по объектам основных средств при налогообложении прибыли // Сборник статей по материалам III

международной научно - практической конференции «Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики». 2015. С 128 - 132.

7. ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» (утв. приказом Минфина РФ от 13.10.2003 г. № 91н), с изм. и доп. от 24.12.10 г.

8. www.garant.ru

© С.А. Негуч, С.А. Муллинова, 2015

УДК 657.372.5(075.8)

А.А. Николаенко

Д.т.н., профессор

Институт спорта, сервиса и туризма

Южно - Уральский государственный университет

г. Челябинск, Российская Федерация

РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

Определение стоимости бизнеса методом ДДП основано на предположении о том, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этого бизнеса. Аналогичным образом собственник не продаст свой бизнес по цене, ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате своего взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

Метод дисконтирования денежных потоков – определение стоимости имущества суммированием текущих стоимостей ожидаемых от него потоков дохода [1, с. 105]. Расчёты проводятся по формуле:

$$PV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_i}{(1+r)^i} + \frac{FV}{(1+r)^n} \quad (1)$$

где PV – текущая стоимость бизнеса; CF_i – денежный поток очередного года прогнозного периода; FV – цена реверсии (расчёт величины стоимости имущества предприятия в постпрогнозный период); r – ставка дисконтирования; n – общее количество лет прогнозного периода.

Основным способом определения стоимости предприятия на конец прогнозного периода является применение модели Гордона.

Модель Гордона – определение стоимости бизнеса капитализацией дохода первого постпрогнозного года по ставке капитализации, учитывающей долгосрочные темпы роста денежного потока. Расчёт конечной стоимости в соответствии с моделью Гордона производится по формуле:

$$FV_{term} = \frac{CF_{term}}{r-g}, \quad (2)$$

где $FV_{t_{\text{пр}}}$ – ожидаемая (будущая) стоимость в постпрогнозный период; $CF_{t_{\text{пр}}}$ – денежный поток доходов постпрогнозного (остаточного) периода; r – ставка дисконтирования; g – долгосрочные (условно постоянные) темпы роста денежного потока в остаточном периоде.

Условия применения модели Гордона:

- темпы роста дохода должны быть стабильны;
- темпы роста дохода не могут быть больше ставки дисконта;
- капитальные вложения в постпрогножном периоде должны быть равны амортизационным отчислениям (для случая, когда в качестве дохода выступает денежный поток);
- темпы роста дохода умеренные (не превышают 2 - 3 %), так как высокие темпы роста невозможны без дополнительных капитальных вложений, которых данная модель не учитывает.

Таким образом, можно сказать, что определение стоимости в постпрогнозный период основано на предпосылке о том, что бизнес способен приносить доход и по окончании прогнозного периода.

Рассмотрим расчёта стоимости Челябинского ОАО «ЧЗПД» методом дисконтирования денежных потоков.

Этап 1. Группировка исходных данных. Экономические показатели предприятия характеризуются в прогножном периоде, исчисляемом пятью годами, данными, представленными в таблице 1.

Таблица 1

Экономические показатели предприятия

Год \ Параметр	1	2	3	4	5
Чистая прибыль, тыс. руб.	100000	105000	111000	118000	138000
Амортизация, тыс. руб.	10000	11000	11000	12000	14000
Оборотный капитал, тыс. руб.	- 20000	- 22000	- 30000	- 25000	- 35000
Инвестиции, тыс. руб.	- 20000	- 21000	- 21000	- 24000	- 28000
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	- 29000	- 18000	- 7000	4000	6000
Денежный поток CF_t , тыс. руб.	41100	55200	64300	85400	95500
Рост денежного потока, %	100	134,1	116,3	132,8	111,7
Темп роста денежного потока G_t	0	0,341	- 0,132	0,141	- 0,158

Средний темп роста денежного потока G	0,048	—	—	—	—
-----------------------------------------	-------	---	---	---	---

В графе «Инвестиции» содержатся численные данные, отражающие, помимо прочего, капитальные затраты. Поэтому они приведены со знаком «минус». В графе «Оборотный капитал» стоит знак «минус». Это значит, что оборотный капитал увеличился, например, вследствие изменения цен на материалы или сырье.

Рост денежного потока рассчитывается по следующей формуле:

$$РДП_i = \frac{CF_i \cdot 100\%}{CF_{i-1}} \quad (3)$$

Темп роста денежного потока в прогнозный период рассчитывается по следующей формуле:

$$ТР_i = \frac{(CF_i - CF_{i-1})}{CF_{i-1}} \quad (4)$$

Этап 2. Определение ставки дисконтирования. Примем ставку дисконтирования (r) равной 20 % .

Этап 3. Постпрогнозный период. Примем темп роста денежного потока (G) в постпрогнозном периоде равным 0,048.

Рассчитаем денежный поток за 1 - й год в постпрогнозный период. Для этого, используя значения таблицы 2.1, произведём расчёт по следующей формуле:

$$CF_{n+1} = CF_n (1 + G) = 95500(1 + 0,048) = 99560 \text{ , (5)}$$

где CF_n – значение денежного потока за последний год основного периода; G – темп роста денежного потока в постпрогнозный период.

Полученное значение денежного потока за 1 - й год в постпрогнозный период продисконтируем (приведём) к последнему году прогнозного периода по формуле:

$$CF_{term} = \frac{C_{n+1} (1 + 0,01 \cdot r)}{(0,01 \cdot r - G^{mid})} = \frac{99560(1 + 0,01 \cdot 20\%)}{(0,01 \cdot 20\% - 0,048)} = \frac{119470}{0,152} = 785980 \quad (6)$$

Этап 4. Дисконтирование денежных потоков прогнозного периода. Формула дисконтирования имеет следующий вид:

$$PV = FV \frac{1}{(1 + r)^n} \quad (7)$$

Расчёт коэффициента дисконтирования по годам прогнозного периода:

$$DF_1 = \frac{1}{(1 + 0,2)^1} = 0,833$$

$$DF_2 = \frac{1}{(1 + 0,2)^2} = 0,694$$

$$DF_3 = \frac{1}{(1 + 0,2)^3} = 0,578$$

$$DF_4 = \frac{1}{(1 + 0,2)^4} = 0,482$$

$$DF_5 = \frac{1}{(1 + 0,2)^5} = 0,401$$

Расчёт коэффициента дисконтирования постпрогнозного периода:

$$DF_{term} = \frac{1}{(1 + 0,2)^5} = 0,401$$

Расчёт дисконтированного денежный потока по периодам представлен в таблице 2.

Таблица 2

Расчёт дисконтированного денежный потока по периодам

Годы	1	2	3	4	5	<i>term</i>	Σ
Денежный поток CF_i , тыс. руб.	41100	55200	64300	85400	95500	785980	—
Коэффициент дисконтирования DF_i	0,833	0,694	0,578	0,482	0,401	0,401	—
Дисконтированный денежный поток PV_i , тыс. руб.	34200	38200	37000	41000	38200	315170	503770

Стоимость предприятия рассчитывается по формуле:

$$V = \sum PV_i \quad (8)$$

Следовательно, стоимость предприятия (V) равна 503 770 000 руб.

Стоит заметить, что метод ДДП даёт оценку стоимости собственного капитала на уровне контрольного пакета акций. В мировой практике этот метод используется чаще других.

Список использованной литературы:

1. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – Москва.: Финансы и статистика, 2009. – 736 с.

© А.А. Николаенко, 2015

УДК 657.372.5(075.8)

А.А. Николаенко

Д.т.н., профессор

Институт спорта, сервиса и туризма

Южно - Уральский государственный университет

г. Челябинск, Российская Федерация

РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ ЧИСТЫХ АКТИВОВ

Оценка стоимости предприятий необходима при заключении сделок по купле - продаже предприятий, получении кредита под залог имущества, передаче имущества предприятий в

аренду или лизинг, переоценке основных фондов предприятий, слиянии и поглощении предприятий, страховании имущества, оценке доли собственника в уставном капитале, использовании прав наследования и ряде других случаев.

Оценка бизнеса показывает, как создается и из чего складывается ценность компании. Результат оценки бизнеса является основой для принятия решений операционного характера, так как владельцы и менеджеры получают в руки инструмент управления стоимостью предприятия. Действующие субъекты (лица и группы лиц, организации), на которых влияет или может повлиять оценка бизнеса, являются заинтересованными лицами.

Оценка бизнеса наиболее актуальна для растущих компаний, активно развивающих новые направления деятельности.

Процедура проведения оценки стоимости бизнеса включает в себя определение стоимости всех активов фирмы: недвижимости, земельного участка (если он находится в частной собственности), оборудования и машин, финансовых вложений и прочих нематериальных активов.

Международный комитет по стандартам оценки выделяет три подхода оценки любого актива: затратный (*cost approach*), сравнительный (*direct market comparison approach*) и доходный (*income approach*). Перечисленным подходам соответствуют методы, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Подходы и методы оценки бизнеса

Каждый из подходов и методов характеризуется определенными достоинствами, недостатками и имеет конкретную сферу применения.

Затратный подход [1, с. 153] основан на определении суммы затрат, необходимых для воспроизводства или замещения объекта оценки с учётом его физического и морального износа. При этом оценка предприятия проводится с точки зрения реализации накопленных им активов с учётом возмещения имеющейся задолженности кредиторам.

Расчёты по методу чистых активов при оценке действующего предприятия выполняются по обобщенной формуле:

$$C_{п} = A_{р} - O_{т}, (1)$$

где $C_{п}$ – стоимость предприятия (собственного капитала); $A_{р}$ – рыночная стоимость активов; $O_{т}$ – текущая стоимость долговых обязательств.

В рамках оценки бизнеса при использовании метода чистых активов (приказ Минфина России и ФКЦБ России № 10 н и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг № 03 - 6 / пз от 29.01.2003 г. «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ»), традиционный баланс предприятия заменяется скорректированным балансом, в котором все активы (материальные и нематериальные), а также все обязательства показаны по рыночной или какой - либо другой подходящей текущей стоимости. В пункте 1 этого документа записано, что стоимость чистых активов – это результат вычитания из суммы активов, принимаемых к расчёту, суммы пассивов, принимаемых к расчёту. Статьи, принимаемые к расчёту, указаны в пунктах 3 и 4 указанного Порядка.

Произведём оценку Челябинского ОАО «ЧЗПД» методом чистых активов. Исходной информацией для расчета являются данные бухгалтерского баланса предприятия. Однако напрямую использовать эти данные нельзя, поскольку приведенная в балансе стоимость активов не отражает их рыночную стоимость. Принимая это во внимание, для учета активов по рыночной стоимости нужно провести корректировку их стоимости в соответствии со следующими принципами:

- статьи баланса, объективно отражающие величину соответствующих активов, не корректируются;

- балансовая стоимость иных активов корректируется с помощью поправочных коэффициентов;

- величина поправочных коэффициентов основывается на мнении экспертов, расчетных данных, учитывает объективную ситуацию на рынке и специфику оцениваемой компании.

Анализ статей баланса оцениваемого предприятия (таблица 1) показал, что корректировке должны быть подвергнуты:

- стоимость основных средств (в силу роста цен на недвижимость увеличить на 5 %);

- сумма запасов в соответствии с данными инвентаризации запасов на складе предприятия;

- стоимость просроченной дебиторской задолженности, возврат по которой в обозримой перспективе маловероятен;

- рыночная стоимость финансовых вложений – исходя из рыночной стоимости на дату оценки руб.

Таблица 1

Статьи баланса и их корректировка, тыс. руб.

Название	Код стр.	Величина на конец года	Коррек - тировка	Оконча - тельная величина
Активы, принимаемые в расчет				
1. Нематериальные активы	1110 +1120	226,0	0,0	226,0
2. Основные средства	1130	279 846,2	13 992,4	293 838,6
3. Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,0	0,0	0,0

4. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	1150 +1240	789,4	22,2	811,6
5. Незавершенное строительство	1170	0,0	0,0	0,0
6. Прочие внеоборотные активы	1190	213 325,6	0,0	213 325,6
7. Запасы	1210	15 600,0	- 1 723,4	13 876,6
8. НДС	1220	2 708,4	0,0	2 708,4
9. Дебиторская задолженность (за исключением задолженности учредителей по взносам в уставный капитал)	1230	296,0	- 50,0	246,0
10. Денежные средства	1250	935,8	0,0	935,8
11. Прочие внеоборотные активы	1260	0,0	0,0	0,0
12. Итого активы, принимаемые к расчёту (сумма строк 1 - 11)		513 727,4		525 968,6
Пассивы, принимаемые в расчет				
13. Долгосрочные задолженности по займам и кредитам	1410	241 187,6	0,0	241 187,6
14. Прочие долгосрочные обязательства	1420 +1430 +1450	0,0	0,0	0,0
15. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	1510	0,0	0,0	0,0
16. Кредиторская задолженность	1520	6 796,6	0,0	6 796,6
17. Задолженность учредителям по выплате доходов		0,0	0,0	0,0
18. Резервы предстоящих расходов	1540	0,0	0,0	0,0
19. Прочие краткосрочные обязательства	1550	0,0	0,0	0,0
20. Итого пассивы, принимаемые к расчёту (сумма строк 13 - 19)		247 984,2		247 984,2
21. Чистые активы (стр. 12 - стр. 20)		265 743,2		277 984,4

Таким образом, можно сделать вывод, что определение рыночной стоимости предприятия способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкурентном рынке, даёт реалистичное представление о потенциальных возможностях предприятия. Процесс оценки бизнеса предприятий служит основанием для выработки их стратегии, он выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них обеспечит бизнесу максимальную эффективность, а следовательно, и более высокую рыночную цену.

Список использованной литературы:

1. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 736 с.

© А.А. Николаенко, 2015

УДК 657.372.5(075.8)

А.А. Николаенко

Д.т.н., профессор

Институт спорта, сервиса и туризма

Южно - Уральский государственный университет

г. Челябинск, Российская Федерация

РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ РЫНКА КАПИТАЛА

Рассмотрим процесс оценки стоимости акций Челябинского ОАО «ЧЗПД» методом рынка капитала. Для проведения оценки найдено несколько предприятий, которые похожи на оцениваемое, чьи акции торгуются на рынке ценных бумаг. Под термином «похожи» понимаем, в первую очередь, отраслевое сходство, а также близость по таким параметрам как размер, структура и прибыльность. После изучения биржевого рынка акций, найдено три эмитента, которые удовлетворяют указанным требованиям. Обозначим их как предприятия Б, В и Г. Поскольку эти предприятия публичные и их отчетность доступна, то подсчитаем их капитализацию (P , общее количество акций умноженное на биржевую цену одной акции), а также мультипликаторы P / R (капитализация к выручке) и P / A (капитализация к общей стоимости активов).

Результаты расчета мультипликаторов цена / выручка (P / R) и цена / балансовая стоимость активов (P / A) [1, с.144] приведены в таблице 1

Таблица 1

Расчет мультипликаторов по компаниям - аналогам, руб.

Показатель	Оцениваемое предприятие	Б	В	Г
Капитализация (P)		161000000000	8765000000	3061000000
Выручка (R)	746690	152439000	10202000	6984126
Стоимость активов (A)	420165	188987000	80121000	15252290
Мультипликатор P/R		1056	859	438
Мультипликатор P/A		852	109	201

Значения мультипликаторов у разных аналогов значительно различаются. Необходимо произвести процедуру взвешивания. Предприятие Б наиболее близко к оцениваемому, поскольку также является прибыльной. Остальные компании - аналоги убыточны, причем динамика изменений в финансовом положении компании Г является негативной. С учетом всех особенностей финансового положения рассматриваемых аналогов, результатам

расчета мультипликаторов цена / выручка (P/R) присвоены веса, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Расчет взвешенного значения мультипликатора P/R

Б		В		Г		Взвешенное значение мультипликатора P/R
P/R	Вес	P/R	Вес	P/R	Вес	
1056	0,80	859	0,15	438	0,05	996

Взвешенное значение мультипликатора P/R рассчитывается по формуле:

$$P/R = (P/R)_1 \cdot 0,8 + (P/R)_2 \cdot 0,15 + (P/R)_3 \cdot 0,05 = 996 \quad (2)$$

Расчет взвешенного значения мультипликатора P/A представлен в таблице 3.

Таблица 3

Расчет взвешенного значения мультипликатора P/A

Б		В		Г		Взвешенное значение мультипликатора P/A
P/A	Вес	P/A	Вес	P/A	Вес	
852	0,80	109	0,15	201	0,05	708

Взвешенное значение мультипликатора P/A рассчитывается по формуле:

$$P/A = (P/A)_1 \cdot 0,8 + (P/A)_2 \cdot 0,15 + (P/A)_3 \cdot 0,05 = 708 \quad (3)$$

Для того, что бы рассчитать стоимость оцениваемого предприятия, необходимо полученные взвешенные значения мультипликаторов умножить на соответствующие значения финансовой базы оцениваемого предприятия. В данном случае, в качестве финансовой базы выступают выручка от реализации и балансовая стоимость активов. Расчет стоимости предприятия с помощью мультипликатора P/R представлен в таблице 4.

Таблица 4

Расчет стоимости предприятия с помощью мультипликатора P/R

Взвешенное значение мультипликатора P/R	Выручка (В) оцениваемого предприятия, руб.	Стоимость предприятия (V_P/R) с использованием мультипликатора, руб.
996	746 690	743 703 200

Расчет стоимости предприятия с использованием мультипликатора P/R производится по формуле:

$$V_{P/R} = (P/R) \cdot В = 996 \cdot 746 690 = 743 703 200 \quad (4)$$

Расчет стоимости предприятия с помощью мультипликатора P/A представлен в таблице

5.

Таблица 5

Расчет стоимости предприятия с помощью мультипликатора P/A

Взвешенное значение мультипликатора P/A	Балансовая стоимость (БС) активов оцениваемого предприятия, руб.	Стоимость предприятия ($V_{P/A}$) с использованием мультипликатора, руб.
708	420 165	297 476 800

Расчет стоимости предприятия с использованием мультипликатора P/A производится по формуле:

$$V_{P/A} = (P/R) \cdot \text{БС} = 708 \cdot 420\,165 = 297\,476\,800 \text{ (5)}$$

Произведём взвешивание полученных результатов в зависимости от соответствия выбранного мультипликатора целям и задачам проводимой оценки, а также особенностям оцениваемого предприятия.

Поскольку оцениваемое предприятие представляет собой интерес для потенциального покупателя именно как бизнес, а не набор активов, то при проведении расчетов следует отдать преимущественный вес именно мультипликатору цена / выручка, как наиболее полно удовлетворяющему поставленным условиям.

Взвешивание результатов расчета стоимости оцениваемого предприятия, полученных с помощью различных мультипликаторов представлено в таблице 6.

Таблица 6

Взвешивание результатов расчета
стоимости оцениваемого предприятия,
полученных с помощью различных мультипликаторов

Мультипликатор P/R		Мультипликатор P/A		Взвешенная стоимость (V) оцениваемого предприятия, руб.
Стоимость предприятия ($V_{P/R}$), руб.	Вес	Стоимость предприятия ($V_{P/A}$), руб.	Вес	
743 703 200	0,80	297 476 800	0,20	654 457 900

Взвешенная стоимость оцениваемого предприятия рассчитывается по формуле:

$$V = (V_{P/R}) \cdot 0,8 + (V_{P/A}) \cdot 0,2 = 654\,457\,900 \text{ руб. (6)}$$

Таким образом, стоимость всего оцениваемого предприятия, рассчитанная методом рынка капитала составляет 654 457 900 руб. Поскольку метод рынка капитала в качестве исходных данных использует цены на миноритарные пакеты акций, то результат оценки миноритарного пакета долей не требует корректировки на степень контроля.

Для сведения воедино разных значений стоимости предприятия, полученных с помощью разных методов, проводят согласование результатов.

Согласование результатов оценки – это получение итоговой оценки бизнеса путем взвешивания и сравнения результатов, полученных с применением различных подходов к оценке.

Метод математического взвешивания, представленный в таблице 7, использует процентное взвешивание.

Метод математического взвешивания

Метод	Рыночная стоимость, руб.	Вес	Средневзвешенная стоимость, руб.
Метод стоимости чистых активов	277 984 400	0,60	166 790 640
Метод рынка капитала	654 457 900	0,15	98 168 685
Метод дисконтированных денежных потоков	503 770 000	0,25	125 942 500
Средневзвешенная стоимость	–	1,00	130 300 608

Список использованной литературы:

1. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – Москва.: Финансы и статистика, 2009. – 736 с.

© А.А. Николаенко, 2015

УДК 338

А.Р. Павлова,
Студент НН - 12,
Финансово - экономический институт
СВФУ
им. М.К. Аммосова,
г. Якутск,
Российская Федерация

НАЛОГОВАЯ ТЯЖЕСТЬ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ ПО РС(Я) И РФ

Состав налоговых инструментов, применяемых государством, меняется и зависит от особенностей его экономической политики, в том числе бюджетно - налоговой политики в определенный период времени. Одним из показателей, характеризующих эффективность построения бюджетно - налоговой системы и применения ее инструментов, являются характеристики и размерность показателя – уровень налогового бремени.

Исчисление налогового бремени осуществляется на двух уровнях: макроуровне и микроуровне.

Макроуровень подразумевает исчисление тяжести налогообложения всей страны в целом или налогового бремени на экономику. Здесь же оценивается распределение налогового бремени между группами однородных предприятий, т.е. внутри определенных видов экономической деятельности, и налоговое бремя всей страны. Микроуровень включает определение налоговой нагрузки конкретных хозяйствующих субъектов[3].

Определим налоговую тяжесть на макро и микро уровне:

Таблица 1

Налоговая тяжесть РФ и РС(Я) в 2014 г. (млн. руб.) [1,2]

	Поступление в консолидированный бюджет РФ налогов и сборов,	ВВП в рыночных ценах	Налоговая тяжесть (Гр.1 / Гр.2)
Россия	16 398 600	54 013 599,2	30,4
Республика Саха (Якутия)	90 467,90	627 000,00	14,4

Таким образом, из данной таблицы следует, что налоговая тяжесть по России почти в 2 раза превышает данный показатель по Республике Саха (Якутия).

Один из подходов к определению налогового бремени на экономику, представляет собой отношение всех поступивших в стране налогов к созданному валовому внутреннему продукту. Экономический смысл этого показателя состоит в оценке доли ВВП, перераспределённой с помощью налогов.

Таблица 2

Налоговая тяжесть отраслей экономики РФ в 2013 г. (млн. руб., в %) [2]

	Поступление налоговых платежей и сборов	ВВП в рыночных ценах	Налоговая тяжесть (гр.1 / гр.2)
	1	2	3
Всего, млн. руб.	11322600	66190100	0,17
из них:			
сельское хозяйство,	45092,7	2095900	0,02
добыча полезных ископаемых	3274721	5893900	0,55
обрабатывающие производства	2137088,2	15184100	0,14
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	331498,4	1830000	0,18
строительство	586861,8	3994300	0,14
оптовая и розничная торговля;	1145575,2	9887500	0,11
гостиницы и рестораны	75553,8	595600	0,12
транспорт и связь	649460,8	9132000	0,07
финансовая	541872,9	2847300	0,19

деятельность			
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1121027,9	6860000	0,16
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	342376,2	3794400	0,09
образование	245990,9	1774100	0,13
здравоохранение и предоставление социальных услуг	202412,7	2301000	0,08

Показатель налоговой тяжести в 2013 г. по экономике, согласно упомянутым выше расчетам, составил 30,4 % . По отраслям и хозяйствующим субъектам – 0,17 % , т.е. меньше, чем по экономике в целом.

Это обусловлено тем, что платежи населения в виде подоходного налога, налога на имущество и других бюджетных платежей в финансовых показателях отраслей не отражаются.

Величина налоговой тяжести по отраслям колеблется в широком диапазоне: от 2 % в секторе «Сельское хозяйство» и 7 % в сфере « Транспорт и связь» до 55 % в «Добывающей отрасли».

Малая величина показателя налоговой тяжести в сфере транспорт и связь обусловлена тем, что это преимущественно бюджетные отрасли. Из отраслей материальной сферы производства относительно малый показатель налоговой тяжести — в сельском хозяйстве. Помимо названного выше фактора льгот по налогообложению, здесь еще надо принять во внимание то обстоятельство, что в отрасли более половины продукции производится в личных подсобных хозяйствах, которые плательщиками чистых налогов не являются.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС(Я) [Электронный ресурс] Режим доступа: — URL: <http://sakha.gks.ru>.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс] Режим доступа: —URL: <http://gks.ru>
3. Энциклопедия Экономиста [Электронный ресурс] Режим доступа: —URL: <http://www.grandars.ru/>

© А.Р.Павлова, 2015

РЕШЕНИЕ СТОХАСТИЧЕСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ ПРИ СЛУЧАЙНОМ СПРОСЕ

Для большого количества задач в сфере информационных технологий и математического обеспечения, в условиях неполной информации, теория на сегодняшний день не может предложить удовлетворительных решений.

Транспортная задача на сегодняшний день может найти применений в различных областях человеческой деятельности, например, в логистике, экономике, при планировании транспортных комплексов, при решении оптимизационных задач, связанных с распределением ресурсов между вычислительными задачами или узлами.

Классическая транспортная задача является типом задач линейного программирования. Математическая модель имеет вид:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} &\rightarrow \min; \\ \sum_{j=1}^n x_{ij} &= a_i, i = 1, 2, \dots, m; \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} &= b_j, j = 1, 2, \dots, n; \\ x_{ij} &\geq 0, \forall i, j. \end{aligned} \quad (1)$$

В модели x_{ij} – объем, перевозимой продукции из пункта производства j в пункт потребления i ; c_{ij} – стоимость перевозки продукции; b_j – потребности потребителей; a_i – запасы продукции у поставщиков.

Для решения классической транспортной задачи (1) предложены различные алгоритмы получения опорного плана и способы достижения оптимального решения.

В прикладных областях особый интерес представляет стохастическая постановка транспортной задачи. Предположим, что величина спроса b_j – случайная величина, равномерно распределенная на отрезке $[\gamma_j, \delta_j]$.

Введем обозначения s_j – затраты на хранение единицы избыточного продукта, c_i – затраты на производство единицы продукции в i – м пункте производства. Если объем ввоза $x_j = \sum_{i=1}^m x_{ij}$ не удовлетворяет спрос, то необходимы дополнительные затраты по производству и ввозу продукции. Величину этих затрат обозначим $q_j = \min_i (c_i + c_{ij})$.

Предположим, что величины c_i, c_{ij} – случайные с известными математическими ожиданиями \bar{c}_i, \bar{c}_{ij} . Обозначим объем продукции, ввезенного в пункт j , через $\omega_j = \sum_i x_{ij}$ [2, с. 136].

Таким образом, математическая модель стохастической транспортной задачи принимает вид:

$$M_c\{CX\} = M_c \left\{ \sum_i \sum_j c_{ij} x_{ij} \right\} \rightarrow \min \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \leq a_i, i = 1, 2, \dots, m.$$

Вектор компенсации H определяется, как $h_j = b_j - \omega_j$, матрица компенсаций принимает следующие значения:

$$Q_j(X, b_j) = \begin{cases} [b_j - \omega_j]q_j, b_j > \omega_j, \\ -[b_j - \omega_j]s_j, b_j < \omega_j. \end{cases} \quad (3)$$

Приведем задачу к детерминированному виду:

$$L = \sum_i \sum_j \bar{c}_{ij} x_{ij} + \sum_j q_j (\bar{b}_j - \omega_j) + \sum_j \frac{s_j + q_j}{2(\delta_j - \gamma_j)} (\omega_j - \gamma_j)^2 \rightarrow \min \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \leq a_i,$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} \leq \omega_j.$$

Детерминированный эквивалент стохастической задачи представляет собой задачу квадратичной оптимизации с линейными ограничениями.

Задача (4) была реализована в среде MATLAB. Для этого исходные данные были представлены в виде:

$$\frac{1}{2} x^T \cdot H \cdot x + f^T \cdot x \rightarrow \inf, \quad (5)$$

$$Ax \leq b,$$

$$lb \leq x \leq ub.$$

Входными параметрами являются функции **quadprog**, решающей задачи квадратичной оптимизации, являются: матрица H – коэффициенты квадратичной части целевой функции, вектор f – коэффициенты линейной части критерия, матрица A – матрица ограничений - неравенств, вектор b – вектор правых частей ограничений - неравенств.

Список использованной литературы

1. Зыкина, А. В. Методы оптимизации : конспект лекций / А. В. Зыкина, (ОмГТУ. - Омск : Изд - во ОмГТУ, 2007).
2. Аттетков, А.В. Методы оптимизации : учеб. для вузов / А. В. Аттетков, С. В. Галкин, В. С. Зарубин; (Изд - во МГТУ им. Н. Э. Баумана, М, 2003).

©Т.С. Павлюченко, 2015

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Домашнее хозяйство является неотъемлемым сегментом рынка, которое можно рассматривать и как поставщика экономических ресурсов, и как основного потребителя. Финансы домашнего хозяйства – самостоятельная сфера финансовой системы страны [3]. Сбережения дают возможность домохозяйствам вести конкурентную борьбу на рынке. Это в свою очередь способствует развитию рыночных отношений и экономическому росту. На основе вышесказанного можно отметить, что грамотный подход к финансам домохозяйств позволяет эффективно распределять доходы и уменьшать расходы.

Как правило, у домашних хозяйств после удовлетворения текущих потребностей, оплаты необходимых товаров, услуг, а также уплаты обязательных платежей, остается часть неиспользованных денежных средств, которые в большинстве случаев становятся накоплениями или сбережениями. Сбережения могут также приносить дополнительный доход. Это наиболее разумный подход. Для получения такого дохода может быть использована банковская система (банковские вклады, сберегательные сертификаты, ОМС), система страхования (страхование жизни, дожития [4]) и инвестиционные фонды (паевые инвестиционные фонды). Рассмотрим один из вариантов денежных сбережений домашних хозяйств в виде банковских вкладов (депозитов). Для того чтобы решить, куда стоит вкладывать свои денежные средства, необходимо оценить надежность банков в России. Согласно рейтингу надежности банков, сформированному журналом Forbes, в список наиболее надежных банков входят Ситибанк, Юникредит Банк, Райффайзенбанк, в лидирующую десятку входит такой российский банк, как Сбербанк [8]. По версии международного рейтингового агентства Moody's наиболее стабильными и надежными банками в Российской Федерации для открытия вкладов являются Сбербанк, Райффайзенбанк и ВТБ 24 [7]. Однако каждое домохозяйство самостоятельно принимает решение, в какой банк вкладывать собственные денежные средства.

В качестве примера рассмотрим домашнее хозяйство, желающее открыть вклад в надежном банке сроком на один год на сумму 300 000 рублей. В результате исследования получим следующую таблицу 1:

Таблица 1

Процентные ставки по вкладам и выплаченные проценты

Название банка	Название вклада	Годовая процентная ставка	Выплаченные проценты с учетом капитализации, руб.
Ситибанк	«Срочный»	9 %	27 148
Юникредит Банк	«Первоклассный»	9,5 %	29 859

Райффайзенбанк	«Личный выбор»	8 %	24 971
Сбербанк	«Подари жизнь»	8,1 %	25 048
ВТБ 24	«Доходный - Банкомат»	8,6 %	27 921

На основе данных таблицы 1 можно сделать вывод, что наиболее выгодным вкладом для домашнего хозяйства будет вклад «Первоклассный», предоставляемый Юникредит Банком с доходом в 29 859 руб. Альтернативой банковским вкладам может служить одна из разновидностей ценных бумаг, называемая сберегательным сертификатом. Сертификат позволяет получить доход выше, чем по вкладам, однако имеет один существенный недостаток – сберегательные сертификаты не подлежат страхованию. Среди наиболее надежных банков, перечисленных выше, данный вид ценной бумаги предоставляет Сбербанк. Используя сберегательный сертификат, домашнее хозяйство получит доход равный 26 773 руб. с процентной ставкой 8,9 % , что на 1 725 руб. выше дохода, получаемого по вкладу Сбербанка «Подари жизнь», однако на 3 086 руб. ниже дохода домохозяйства, получаемого при размещении денежных средств в размере 300 000 руб. на вкладе «Первоклассный», предоставляемом Юникредит Банком.

Домашние хозяйства также могут вкладывать свои денежные средства в обезличенные металлические счета (ОМС). Данные счета отличаются от банковских вкладов тем, что открытие счета происходит не в рублях, а в драгоценных металлах, таких как золото, серебро, платина и палладий. Среди вышеперечисленных надежных банков, обезличенные металлические счета предоставляют Сбербанк и ВТБ 24. Проанализируем домашнее хозяйство, желающее открыть ОМС в Сбербанке и ВТБ 24 сроком на один год на сумму 300 000 рублей. Рассчитаем сумму дохода с помощью калькулятора доходности за предыдущий год с 25.11.2014 по 26.11.2015. Результаты представлены в таблице 2:

Таблица 2

Доходность по ОМС Сбербанка и ВТБ 24 [6]

	Доход, руб.	Доходность, %	Доход, руб.	Доходность, %
	Сбербанк		ВТБ 24	
Золото	39 237	13,04	80 114	26,70
Серебро	23 715	7,88	53 226	17,74
Платина	- 37 297	- 12,40	- 13 260	- 4,42
Палладий	- 41 123	- 13,67	- 21 519	- 7,17

Анализируя таблицу 2 можно заключить, что за выбранный период времени наибольшую доходность принесло бы открытие счета в золоте в ВТБ 24. Доход бы составил 80 114 руб. (26,70 %). Однако данный вид вложения денежных средств домохозяйств имеет ряд недостатков, к которым относятся:

1. На ОМС не распространяется система страхования вкладов.
2. Непосредственная зависимость от котировок драгоценных металлов, которые публикуются дважды в день.

Сравнивая доходность ОМС с первоначальным размером инвестиций в 300 000 руб. в золоте в ВТБ 24 за ноябрь 2014 и ноябрь 2015 гг., на основе таблицы 3 можно сделать

вывод, что в настоящее время не стоит вкладывать денежные средства в обезличенные металлические счета по следующим причинам: нестабильная экономическая ситуация, как в России, так и в мире; непредсказуемая динамика изменения «золотых» котировок; необходимость уплаты спреда, т.е. разницы между ценой продажи и покупки, самостоятельно установленной банком.

Таблица 3

Доходность ОМС в золоте в ВТБ 24 [5]

Промежуток времени	Доход, руб.	Доходность, %
01.11.14 – 30.11.14	38 650	12,88
01.11.15 – 30.11.15	- 23 651	- 7,88

Кроме того, домашние хозяйства могут выбрать такие фонды, как ПИФы, для инвестирования денежных средств. Данный вид инвестиционного решения позволяет инвесторам (пайщикам), не обладающим специфическими знаниями в области размещения и управления денежными средствами, вкладывать собственные средства в акции и облигации компаний. Для выбора паевого фонда необходимо, как и в случае с банковскими вкладами, оценить надежность и стабильность ПИФа. Среди надежных паевых инвестиционных фондов выделяют ПИФы «Райффайзен» и ПИФы «Сбербанк Управление Активами». Однако инвестирование в ПИФы сопровождается различными рисками, к которым относятся мошенничество, рыночные и экономические риски, а также риски, непосредственно связанные с изменениями в налоговой системе РФ [1].

Высокий уровень риска и наибольший доход характерен для фондов акций Сбербанка и ПИФа «Райффайзен – Акции». Например, доходность «Райффайзен – Акции» с суммой инвестирования 300 000 руб., сроком на 1 год вплоть до 26.11.2015 составила бы 18,78 % или 56 328 руб. Наибольшей доходностью при тех же условиях обладал бы ПИФ «Сбербанк – Фонд акций компаний малой капитализации», принеся доход 72 716 руб. (24,17 % годовых). Несмотря на высокую доходность, данные паевые инвестиционные фонды имеют слишком высокий уровень риска, поэтому следует выбирать менее рискованные ПИФы.

Возьмем то же домашнее хозяйство, желающее инвестировать денежные средства с низким уровнем риска на сумму 300 000 рублей сроком на один год. В результате получим следующую таблицу, основанную на данных предыдущего года (25.11.2014 – 26.11.2015):

Таблица 4

Процентные ставки и доходность ПИФов «Райффайзен»
и «Сбербанк Управление Активами»

Название ПИФа	%, годовых	Доход, руб.
Сбербанк – Фонд облигаций «Илья Муромец»	4,71 %	14 162
Сбербанк – Фонд денежного рынка	8,69 %	26 141
Сбербанк – Фонд рискованных облигаций	10,82 %	32 562
Сбербанк – Глобальный долговой рынок	17,27 %	51 952

Райффайзен – Облигации	10,82 %	32 474
Райффайзен – Потребительский сектор	12,35 %	37 052
Райффайзен – Информационные технологии	10,22 %	30 661

Анализируя вышеприведенную таблицу, можно сделать вывод, что наименее рискованным и наиболее доходным явился ПИФ «Сбербанк – Глобальный долговой рынок», принесший доходность 17,27 % и составивший 51 952 руб. Проанализировав варианты вложения денежных средств домашним хозяйством на сумму 300 000 руб. сроком на один год с целью получения дополнительного дохода в виде банковских вкладов, сберегательных сертификатов, ОМС и паевых инвестиционных фондов, можно представить следующую таблицу наиболее выгодных вариантов:

Таблица 5

Наиболее предпочтительные варианты финансовых вложений домохозяйств

Вид вложения	Название	Уровень риска	%, годовых	Доход, руб.
Банковский вклад	Вклад «Первоклассный» Юникредит Банк	низкий	9,5 %	29 859
Сберегательный сертификат	Сберегательный сертификат Сбербанка	низкий	8,9 %	26 773
ОМС	ОМС ВТБ 24 в золоте	высокий	26,7 %	80 114
ПИФ	«Сбербанк – Глобальный долговой рынок»	низкий	17,27 %	51 952

Итак, в результате проведенного анализа, можно сделать вывод, что неиспользованную часть денежных средств домохозяйства наиболее выгодно и наименее рискованно инвестировать в надежный и стабильный ПИФ «Сбербанк – Глобальный долговой рынок». Стратегия данного фонда заключается в инвестировании в iShares J.P. Morgan \$ Emerging Markets Bond UCITS ETF, которое приносит доход вследствие роста долларовых облигаций развивающихся стран. Согласно статистике данного ПИФа, цена пая и стоимость чистых активов ежедневно увеличивается, например на 25.11.15 цена пая составляла 1 924,71 руб., на 26.11.15 она составила 1 926,19 руб. В заключение можно подчеркнуть, что в современных экономических условиях домашним хозяйствам необходимо внимательно подходить к вложению денежных средств.

Список использованной литературы:

1. Косов М.Е. Оценка кредитного риска при осуществлении инвестиций // Международная торговля и торговая политика. – 2009. - №6.
2. Финансы: Учебник / Под ред. Г.Б.Поляка – 4 - изд.; перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2011.

3. Финансы: Учебник / коллектив авторов; под. ред. Е.В.Маркиной. – 2 - е изд., стер. – М.:КНОРУС, 2014. – 432 с.
4. Фрумина С.В. Об устойчивом развитии страхового рынка // Приволжский научный вестник. – 2014. - №11 - 1(39).
5. Официальный сайт ВТБ 24: <http://www.vtb24.ru/>
6. Официальный сайт «Сбербанк России»: <https://www.sberbank.ru/>
7. Официальный сайт международного рейтингового агентства Moody's: <https://www.moody.com/>
8. Официальный сайт финансово - экономического журнала Forbes: www.forbes.ru/
9. Официальный сайт управляющей компании «Сбербанк Управление Активами»: www.sberbank-am.ru/
10. Официальный сайт управляющей компании «Райффайзен Капитал»: www.raiffeisen-capital.ru/

© И.Н. Панферова, 2015

УДК 332

С.Г.Пермякова

Студент 4 курса Финансово - экономического института
Северо - Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова
г.Якутск, Российская Федерация
С.С.Контурова, к.э.н. кафедры ЭиУП, ФЭИ, СВФУ
Научный руководитель

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: В статье рассматривается состояние малого и среднего бизнеса в Республике Саха (Якутия), а также исследована государственная поддержка малых и средних предприятий.

Ключевая задача государства для обеспечения уверенного роста кредитования малого и среднего бизнеса заключается в снижении налогового бремени и обеспечении макроэкономической стабильности [1]. Итак, малый и средний бизнес выступает гарантом социально - экономической стабильности в стране, быстро адаптируется к изменяющимся условиям. Создание развитого сектора малого бизнеса приведет к формированию среднего класса, стабилизации социально - экономического положения в стране, увеличению числа наукоемких предприятий, укрепит инновационный вектор развития российской экономики, будет способствовать укреплению экономических позиций РФ. Именно поэтому поддержке малого и среднего бизнеса уделяется такое внимание со стороны государства.

В Республике Саха (Якутия) с 2010 года реализуется Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2020 года. Основной целью, которого является определение стратегических направлений, приоритетов и сбалансированных сценариев

развития малого и среднего предпринимательства Республики Саха (Якутия), как важнейшей структурной составляющей в социально - экономическом развитии республики.

По данным статистики Республики Саха(Якутия) [2], по состоянию на 1 июля 2015 года зарегистрировано 53 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (рост на 12,1 % в сравнении с аналогичным периодом 2014 годом (52 897 ед.), в которых занято 30,1 % экономически активного населения республики. В том числе 100 средних и 13 890 малых предприятий, а также 39 039 зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Сектор малого и среднего бизнеса республики в основном представлен индивидуальными предпринимателями – 72,3 % .

Наибольшее число малых предприятий сосредоточено в городе республиканского значения Якутск (44,7 % от их общего количества), Нерюнгринском (7,5 %) и Мирнинском (5,4 %) районах. Деятельность средних и малых предприятий республики за январь - июнь 2015 года характеризовалась следующими показателями.

Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства за 1 полугодие 2015 года составил 53 008,47 млн. рублей и по сравнению с январем - июнем 2014 года увеличился на 4,4 % . Объем отгруженных товаров, работ, услуг собственными силами по субъектами малого предпринимательства составил 21 859,05 млн. рублей, что составляет к соответствующему периоду 105,5 % и среднего предпринимательства 5 732,8 млн. рублей, что ниже соответствующего периода 2014 года на 2,7 % . За первое полугодие 2015 года среднеспособная численность работников, занятых в малом и среднем бизнесе оценочно составила 47,7 тыс. человек, что ниже показателя за соответствующий период 2014 года на 4,2 % .

2015 год в Республике Саха (Якутия) объявлен Годом предпринимательства. Реализуется План мероприятий по проведению Года предпринимательства, приоритетными направлениями являются развитие предпринимательства в производственной и социальной сферах, сельского предпринимательства и индустрии гостеприимства. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия) осуществляется в рамках государственной программы Республики Саха (Якутия) «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012 - 2019 годы». Всего на реализацию государственной программы в 2015 году предусмотрено 1 273 168,92 тыс. Рублей

Таблица 1. Численность средних предприятий

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число средних предприятий, единиц	66	74	100	76	65	71

Таблица 1 была составлена авторами на базе данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия) [3]. И как видно из таблицы, самый высокий показатель наблюдается в 2011 году, что на сегодня не достиг такого уровня. Не смотря на это, тенденция развития в 2014 году выше, чем в прошлом году. Далее на таблице 2 рассмотрим численность малых предприятий.

Таблица 2. Численность малых предприятий

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число малых предприятий (на конец года), единиц	8888	10081	9881	12399	13777	13980

с 2012 года численность малых предприятий активно начало увеличиваться. В 2013 г. по сравнению с предыдущим годом их число увеличилось на 11,11 %. В 2012 г. темп прироста составил 25,48 %. И только в 2011 г. наблюдается убыль на 1,98 %. Но не смотря на это, общая ситуация положительна.

Совершенствование законодательной базы и правового регулирования предпринимательской деятельности через систему законов прямого действия позволит создать условия, способствующие свободе предпринимательства и устранению административного вмешательства в деятельность субъектов малого бизнеса. Предоставление равных условий всем хозяйствующим субъектам для входа на рынок, устранение административных барьеров, регламентация контролирующих функций государства, совершенствование мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства должны стать главным составляющими законотворческой деятельности государства, направленными на активизацию предпринимательской деятельности в Российской Федерации.

Использованная литература:

1. Чернышова О. Н., Федорова А. Ю. О мерах по укреплению финансовой устойчивости предприятия // Социально - экономические явления и процессы. 2012. № 11
2. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по РС(Я). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// sakha.gks.ru/](http://sakha.gks.ru/)
3. Официальный сайт Республики Саха Якутия — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http:// www.sakha.gov.ru/>

© С.Г.Пермякова, С.С.Контурова, 2015

УДК 331

А.А. Петроченко

студент 2 курса магистратуры кафедры менеджмента экономического факультета
Российского Университета Дружбы Народов, 0 Г. Москва, Российская Федерация

Т.В. Комарова

старший преподаватель кафедры менеджмента экономического факультета
Российского Университета Дружбы Народов (РУДН), Г. Москва, Российская Федерация

РОЛЬ И МЕСТО ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Еще во второй половине XX века по причине воздействий научно - технической революции на производство было выявлено, что образование и система знаний, которыми обладает отдельный человек и коллектив работников особо значимы. Можно заметить, что

за последние годы выросла заинтересованность людей в получении высшего образования. Это можно проследить и на том, что численность студентов в высших учебных заведениях возросла, и, соответственно, число вузов также стало увеличиваться. Значительный рост числа учебных заведений начался после распада СССР, это связано, в первую очередь, с тем, что были проведены реформы, которые дали свободу для создания новых вузов, в том числе и частных (рис. 1). Возросло понимание касательно того, что образование является особенно ценным в создавшейся социально - экономической обстановке. Безусловно, кризис 2008 года дал определенные сбои, а в 2013 - 2014 годах показатели сравнимы с 2000 годом, это связано с тем, что Министерство образования и науки РФ начало проводить мониторинги эффективности вузов, в результате чего некоторые вузы либо прекратили свое существование, либо были объединены с другими.

Особое внимание роли образования и знаний в экономике стало уделять, потому что экономика вступила в инновационную стадию развития, которая характеризуется наукоемкостью. В связи с тем, что происходит рост наукоемкости продукции, быстро обновляются технологии, усиливается конкуренция новизны и качества, появляется необходимость в знаниях, талантах и профессионализме сотрудника компании. То есть важным компонентом в развитии экономики страны становится образовательная деятельность.

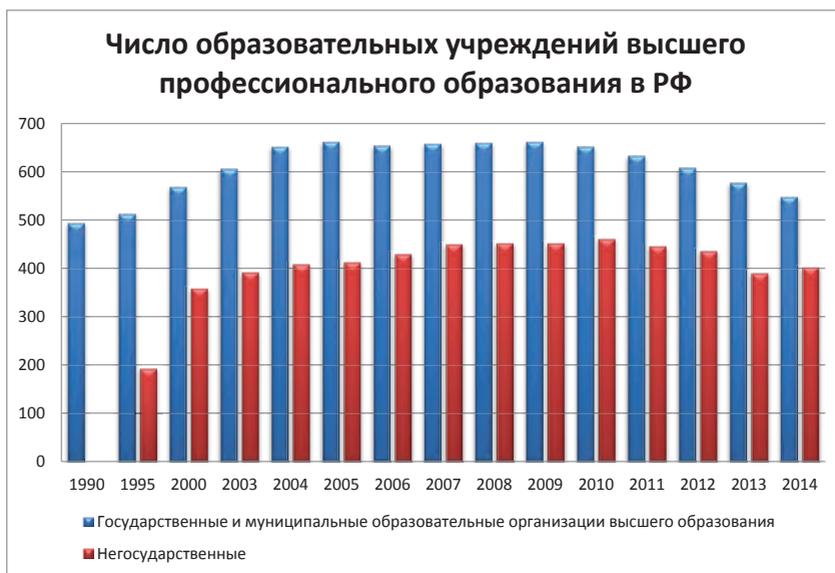


Рисунок 1. Число образовательных учреждений высшего профессионального образования в РФ

Источник: составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики
http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm

В настоящее время сложилась общемировая тенденция, а именно ориентированность на использование интеллектуальных ресурсов, благодаря способностям человека создавать новые технологии, осуществлять переход производства на новую технологическую основу,

при этом способствуя эффективному экономическому росту. Важно отметить, что в развитых странах обладание знаниями по значению сопоставимо со стратегическими ресурсами, например, запасам сырья, валютным резервам, золотому запасу. Для современного мира характерно ведение борьбы не за продукт, а за обладание интеллектом, за доступ к его источникам. Согласно опыту последних десятилетий, можно отметить, что страны, обладающие высоким уровнем образования, науки, здравоохранения, культуры, духовности претендуют на роль лидеров в социально - экономическом развитии.

Так, стратегической целью «Концепции социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 г.» является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан».[1] А это значит, что главным фактором экономического развития является персонал. Высокое качество профессиональных кадров, уровень социализации и кооперационности, - основные составляющие конкурентоспособности современной экономики. Безусловно, для поддержания конкурентных позиций в мировой экономике необходимо соответствующая оплата рабочей силы, а также развитие образования и здравоохранения. [2]

На основе этого, можно выделить следующие положения, которые, согласно мировому опыту, определяют темы экономического роста:

- темпы и масштаб развития приоритетных направлений развития науки и техники;
- уровень подготовки и квалификационный состав сотрудников всех уровней;
- степень прогрессивности средств научно - производственного труда.

Необходимо также сказать о том, что особое влияние оказываемое образованием на экономический рост, осуществляется за счет научных исследований и разработок, то есть НИР. Так, системой высшего образования ведется подготовка специалистов, а именно ученых, что оказывает огромное влияние на появление нового поколения знаний, а также инноваций, а это приводит к росту производительности труда, в конечном счете, влияет и на экономику страны.

Например, «вклад» технологических изменений в экономический рост США и других развитых стран оценивается в 20 - 40 % от ежегодного прироста национального производства. А это значит, что образование, особенно высшее, имеет огромное значение для развития НИР и определяет способности овладевать инновациями и адаптироваться к ним.[3]

За последнее время было выявлено значительное количество фактов, подтверждающих влияние образования на экономический рост, особое значение при этом играют затраты общества на высшее образование.

На основе исследований, которые были проведены учеными, можно выделить следующие результаты, подтверждающие это влияние [4]:

1. Чем выше у страны показатель среднего числа лет, которое граждане затрачивают на образование, тем быстрее растет ее экономика.

2. В стране, где высшее образование развивалось более быстрыми темпами, наблюдались и более высокие темпы экономического роста.

3. Значение образования как фактора производства связано с его влиянием на производительность.

4. Образование оказывает положительное влияние на инвестиции в физический капитал, что тоже способствует экономическому росту.

Все вышеперечисленные факты демонстрируют и еще раз подтверждают, что развитие образования и его совершенствование являются необходимым условием для развития экономики страны. Безусловно, если будут приняты соответствующие меры, которые направлены на повышение уровня образования и на развитие факторов, способствующих экономическому росту, что приведет, в конечном счете, к увеличению совокупной производительности и повышению уровня благосостояния населения.

Список использованной литературы:

1. Концепция социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 г. – Москва: Министерство экономического развития российской федерации. – 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/gasp_2008_N1662_red_08.08.2009

2. Волкова Н.С. Анализ системы дополнительного профессионального образования России и его роль в современных условиях // Молодой ученый. - 2012. - №5. - С. 412 - 415.

3. Ботнева Н. Ю., Филаткин В. Н. Образование и его влияние на рост экономики // Проблемы системной модернизации экономики России: социально - политический, финансово - экономический и экологический аспекты: сб. науч. ст. вып. 9 / Под общ. ред. В. В. Тумалева. - СПб.: Институт бизнеса и права. - 2010. – С.374.

4. Гринзуйей Д., Хаунес М. Оценка выгод для общества от системы высшего образования // Экономика образования. 2002. - № 3. - С. 67.

© А.А. Петроченко, Т.В. Комарова, 2015

УДК 31.5(477.75)

Е.А. Полищук

кандидат экономических наук, доцент,

Е.В. Губанова

кандидат юридических наук, доцент,

директор Регионального центра содействия трудоустройству

и развития карьеры студентов и выпускников

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Российская Федерация

ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

В современных условиях интеграции Республики Крым в экономическое пространство Российской Федерации к одной из основных проблем, нуждающихся в разрешении, относится проблема снижения ограничений в возможностях трудоустройства выпускников

системы профессионального образования (среднее и высшее образование), решение которой должно осуществляться в контексте с общей направленностью социально - экономического развития республики, ориентируясь на основные приоритетные направления, такие как промышленность, сельское хозяйство, строительство [1, с. 98 - 100].

Институт образования всегда относился и относится к важнейшим регуляторам формирования образовательных и профессиональных траекторий молодежи, в том числе выпускников системы профессионального образования, содействует ее социализации, а также активно участвует в процессе формировании профессиональных структур общества, т.к. от уровня и качества трудовой деятельности выпускников, получивших образование, а в будущем – молодых специалистов, зависит социально - экономическое развитие, как отдельного региона, так и страны в целом.

Возможность получить профессиональное образование в Республике Крым в 2015 году обеспечивает сеть образовательных организаций разного уровня. В данном исследовании сконцентрировано внимание на 59 профессиональных образовательных организациях и 12 образовательных организациях высшего образования [2].

По мнению авторов исследования, трудоустройство является одним из самых сложных процессов, который должен обеспечиваться с помощью методов адресного, узкоспециализированного подхода, рассчитанного на индивидуальные особенности молодежи, в том числе выпускников образовательных организаций. При этом региональная политика должна быть ориентирована на гарантии, направленные на обеспечение свободного выбора места работы; защиту трудовых интересов выпускников в процессе трудоустройства; предоставление первого рабочего места специалистам, подготовленным региональными образовательными организациями за счет целевого заказа; ориентация в процессе трудоустройства на эффективную и официальную занятость и т.п.

Реализация региональной политики в сфере содействия трудоустройству молодежи, в том числе выпускников, должна осуществляться системно и последовательно на всех стадиях, начиная с выбора профессии абитуриентом и заканчивая профессиональной подготовкой и адаптацией полноценного специалиста.

К направлениям реализации региональной политики в сфере содействия трудоустройству выпускников системы профессионального образования Республики Крым, в первую очередь, следует отнести:

- прогнозирование взаимосвязанного развития рынка труда и рынка образовательных услуг для решения проблем, связанных со сбалансированностью спроса и предложения в количественном и качественном аспектах на среднесрочный и долгосрочный периоды развития;

- создание системы информирования абитуриентов, слушателей, студентов, выпускников образовательных организаций и работодателей информацией о ситуации на рынке труда и образовательных услуг, с помощью которой можно решать конкретные вопросы трудоустройства в региональном и отраслевом разрезе;

- разработка социально - экономического механизма, который смог бы обеспечить функционирование системы содействия трудоустройству выпускников образовательных организаций республики, разработку рекомендаций по корректировкам в системе образования, соответствующим изменениям спроса на современном рынке труда (изменение объемов, направлений, сроков подготовки) и т.п.

Формирование эффективной системы содействия трудоустройству выпускников крымского региона в настоящее время приобретает наибольшую актуальность, для реализации которой целесообразно усилить взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг. Для этого необходимо осуществление мониторинга спроса и предложения на рынке труда молодежи; разработка и реализация комплекса мероприятий, способных усовершенствовать структуру востребованных направлений подготовки в системе профессионального образования и т.д.

Для повышения эффективности занятости выпускников системы профессионального образования необходимо использование также и ряда экономических стимулов, способных увеличить заинтересованность региональных организаций (предприятий) в предоставлении услуг по трудоустройству выпускников образовательных организаций, их профессиональному обучению, повышению квалификации, переподготовке и т.п. [3, с. 173 - 175].

На основании проведенного исследования предложены следующие варианты стабилизации данной ситуации:

- усиление деятельности государственных органов власти для обеспечения трудоустройства молодежи, в частности выпускников образовательных организаций;
- учет возрастного и полового состава работающих специалистов отдельных направлений для возможного замещения;
- создание максимально благоприятных условий со стороны государства для развития предпринимательской деятельности (в частности малого предпринимательства), что позволило бы в значительной степени увеличить число рабочих мест для выпускников и снизить напряженность на рынке труда;
- осуществление расчетов численности работников, подлежащих высвобождению в различных экономических ситуациях;
- проведение консультаций, тренингов, ярмарок вакансий с активным участием студентов (в частности старших курсов), направленных на содействие их трудоустройству в будущем;
- применение эффективных мероприятий, повышающих шансы выпускников интегрировать в структуру рынка труда, закрепиться на нем и стать конкурентоспособными и т.д.

Реализация перечисленных направлений позволит:

- стабилизировать ситуацию с выпускниками системы профессионального образования, в том числе для приоритетных отраслей развития региона в современных условиях: промышленность, сельское хозяйство, строительство;
- повысить социально - экономическую эффективность осуществления политики в сфере содействия трудоустройству выпускников образовательных организаций, начало проведения которой положено разработкой Постановлений Совета Министров об утверждении Государственных программ, содействующих трудоустройству молодежи в Крымском федеральном округе: Государственная программа Республики Крым «Молодежь Крыма» на 2015 - 2017 годы [4], Государственная программа содействия занятости населения Республики Крым на 2015 - 2017 годы [5], Государственная программа развития образования и науки в Республике Крым на 2015 - 2017 годы [6].

На основании вышеизложенного, можно сделать следующий вывод: осуществление системной политики в сфере содействия трудоустройству выпускников системы профессионального образования в современных условиях является одним из приоритетных направлений, влияющих на экономическое, инновационное, технологическое развитие не только Республики Крым, но и Российской Федерации в целом.

Список использованной литературы:

1. Цёхла С.Ю., Полищук Е.А. Актуализация трудоустройства молодых специалистов в Республике Крым // Государственная политика в сфере содействия трудоустройству выпускников вузов: сборник научных трудов. – Хабаровск, 2015. – С. 98 - 104.
2. Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым – URL: <http://monm.rk.gov.ru/> (дата обращения: 10.09.2015).
3. Цёхла С.Ю., Симченко Н.А., Полищук Е.А. Региональная политика в сфере содействия трудоустройству молодежи (на примере Республики Крым) // Материалы 13 - ой Международной научно - практической конференции «Глобализация экономики и российские производственные предприятия». – Новочеркасск, 2015. – С. 173 - 176.
4. Государственная программа Республики Крым «Молодежь Крыма» на 2015 - 2017 годы: утв. Постановлением Совета Министров Республики Крым от 30.12.2014 г. № 653 [Электронный ресурс]. – URL: www.rk.gov.ru (дата обращения: 15.01.2015).
5. Государственная программа содействия занятости населения Республики Крым на 2015 - 2017 годы [Электронный ресурс]: утв. Постановлением Совета Министров Республики Крым от 23.12.2014 г. № 541. URL: www.rk.gov.ru (дата обращения: 05.01.2015).
6. Государственная программа развития образования и науки в Республике Крым на 2015 - 2017 годы [Электронный ресурс]: утв. Постановлением Совета Министров Республики Крым от 30.12.2014 г. № 651. URL: www.rk.gov.ru (дата обращения: 15.01.2015).

© Е.А. Полищук, Е.В. Губанова, 2015

УДК 659.445

Д.В.Попова, факультет экономики и информационной безопасности студентка Межрегионального открытого социального института (МОСИ), г.Йошкар - Ола, РФ, e - mail: dasha-24-3-97@mail.ru

А.А.Семеева, студентка МОСИ

Никитин Петр Владимирович, к.пед.н., доцент МОСИ

МУЛЬТИМЕДИЙНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННОЕ СРЕДСТВО РЕКЛАМЫ БИЗНЕС - КОМПАНИИ

Современный рынок устроен таким образом, что каждая бизнес компания должна иметь не только сайт, но и мультимедийную презентацию, которая может использоваться в качестве интернет - сайта или его части.

Мультимедиа (multi – много, media – среда, т.е. много сред) – это одновременное использование различных форм представления информации и ее обработки в едином объекте - контейнере. То есть, мультимедиа представляет собой современную информационную технологию, которая позволяет объединить в единой среде различные виды информации, таких как текст, графика, анимация, видео, звук.

Следовательно, мультимедийная презентации являются одним из наиболее современных и эффективных инструментов, создающих положительный образ компании в глазах клиентов и партнеров.

Как правило, большинство видов мультимедийных презентаций содержат три основные части: заставка или имиджевый ролик; информативная часть; приложение.

Рассмотрим каждую из частей мультимедийной презентации более подробно.

Имиджевый ролик – это динамичное и эффектное вступление, которое должно привлечь внимание, сформировать у зрителя позитивный настрой и эмоциональную восприимчивость к представляемой информации. Процесс создания мультимедийной презентации начинается с формирования концепции и структуры мультимедиа. И уже согласно выработанной концепции, специалистами подбирается ряд технологий, которые будут использоваться при разработке имиджевого ролика: разработка сценария ролика; программирование; фото - и видеосъемка, цифровая обработка фотоматериалов, видеомонтаж, создание спецэффектов, сканирование и редактирование фотографий; разработка различных видов графики, Flash анимация, 3D моделирование, ручная «отрисовка»; создание основной музыкальной темы презентации и уникальных саунд - треков, редактирование звука, подбор шумов, запись дикторов и актеров в студии;

Вторая часть мультимедийной презентации – информативная. Она оснащается подробной системой навигации, которая позволяет просматривать документы, фото - и видеоматериалы, графические компоненты и схемы в порядке, заданном пользователем. Существует возможность просмотра информативной части в автоматическом режиме, однако более удобным считается интерактивный вариант, когда пользователь самостоятельно выбирает разделы для демонстрации.

Содержание информационной части мультимедиа зависит от назначения презентации и особых пожеланий клиента. В информационном блоке может быть размещена практически любая информация, представляющая особенности, преимущества и достоинства компании.

Так же как и при разработке имиджевого ролика, формирование информативной части осуществляется в соответствии с выбранной концепцией презентации. Поэтому процесс создания структуры и содержания информационных разделов выполняется с использованием следующих работ: программирование системы навигации, интерфейса и внутренней структуры; копирайтинг: написание и оптимизация текстов информационных разделов презентации; разработка и внедрение графических элементов: графики, диаграммы, организационные схемы, анимированные технологические процессы, блок - схемы, таблицы и формулы; создание музыкального оформления или студийная запись голосового сопровождения текста, графических материалов или анимированных технологических процессов.

Третья часть мультимедийной презентации – это, как правило, дополнительные информационные материалы. К ним относятся прайс - листы, спецификации, отзывы клиентов и партнеров, фотогалерея, контактные данные, награды, медали и пр. Здесь же

обычно размещается дополнительный иллюстративный материал, который может понадобиться, если после демонстрации презентации у собеседников возникнут вопросы. При разработке третьей части мультимедиа, чаще всего используется сокращенный набор технологических решений: все виды работ с фотоматериалами, создание и наполнение таблиц, ручная «отрисовка» иллюстраций, текстовое наполнение, озвучивание и пр.

Таким образом, можно заключить, что мультимедийная презентация – это лучший способ рассказать о компании, ее услугах или отдельном продукте. Эта относительно новая для России разновидность рекламного продукта, но достаточно быстро и вполне заслужено утверждается на рынке компьютерных технологий.

Список используемой литературы:

1. Информационный образовательный ресурс локального доступа «Мультимедийный учебник «Мультимедийные технологии в ОС Windows и ОС LINUX» / П.В. Никитин, Р.И. Горохова, Л.В. Зонова, Е.А. Косарева / Свидетельство о регистрации электронного ресурса № 16396 от 17.11.2010 г. Инв.номер ВНТИЦ № 50201050165 от 19.07.2010.

© Д.В. Попова, А.А. Семеева, П.В. Никитин, 2015

УДК 330.101

М. А.Попова, А. С.Семирикова

3 курс, кафедра СМиТС

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет,

г. Красноярск, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ И ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Дистанционное обучение в школах и гимназиях становится все более известным, так как оно может открыть большие возможности для учащихся. Особую популярность такое обучение получает в населенных пунктах, отдаленных от городской инфраструктуры, ведь именно там вероятность найти хороших и квалифицированных педагогов очень мала, поэтому обучение через интернет будет цениться как детьми, так и их родителями, ведь это большая возможность узнавать что - то новое, не прибегая к поискам достойных преподавателей. Однако на данный момент такое обучение только начинает применяться в нашей стране.

В сфере образования развитие E - Learning названо одним из основных направлений повышения качества обучения в целях увеличения потенциала человеческих ресурсов.

Цель, преследуемая авторами - это познакомиться с достоинствами и недостатками электронного образования, сравнить его с Западной моделью, выявить параметры для достижения уровня Европейского образования.

Прошло немного времени с тех пор, когда наша общественность обсуждала вступление России в Болонскую конвенцию. Консерваторы предполагали, что мы, таким образом, в

скором времени загубим нашу национальную высшую школу, которая на данный момент имела высокие показатели эффективности. Либералы, наоборот, говорили, что настало время входить в единое европейское образование.

Болонский процесс в России, не обращал внимания на то, как вело себя общество и с упорством воплощал реформу в жизнь. Итак, к 2012 году процесс завершился. По всем основным пунктам вузы России стали соответствовать европейским стандартам:

- были введены двухуровневая система (бакалавриат – магистратура);
- курсы на выбор;
- система кредитов (зачетных единиц);
- система рейтинга по баллам;

Как казалось, электронное (дистанционное) обучение, которое включало в себя некоторые подпункты Болонского процесса, могло привести к наивысшей точке развития образования в России.

Благодаря электронному обучению происходит превращение традиционного учебного процесса в познавательную деятельность учащихся по приобретению универсальных знаний и умений таких, как поиск информации, её анализ и использование для решения конкретных задач.

По многочисленным исследованиям было выявлено множество достоинств электронного образования, таких как: [3]

1. Сокращение затрат на обучение;
2. Возможность выбора индивидуальной программы обучения;
3. Возможность обучения в любое время и в любом месте;
4. Одновременный доступ к программам нескольких обучающихся;
5. Возможность множество раз прослушать и просмотреть учебный материал.

E - Learning особенно подходит для тех людей, кто хочет обучаться, не отрываясь от повседневных дел. Именно поэтому такое образование получает всё большую популярность.

Несмотря на большое количество преимуществ, у E - Learning есть и недостатки:

1. Отсутствие дисциплины.

Свобода графика занятий может быть воспринята обучающимися как вседозволенность. Важно понимать, что электронное образование ничуть не легче традиционного обучения, поэтому нужно не пропускать занятия и вовремя выполнять задания.

2. Ограниченность направлений обучения.

Не все профессиональные навыки могут быть получены с помощью E - Learning, например, в инженерно - строительном институте для изучения свойств строительных материалов каждый студент в лаборатории сам проводит испытания, чего не сделать дома перед компьютером. Также нельзя стать врачом без клинической практики и т.д.

Высокое качество электронного образования определяется несколькими факторами:

- Самодисциплина и мотивация учащегося;
- Развитость информационной среды образования;
- Возможность привлечения высококвалифицированных преподавателей – наставников;
- Индивидуальные консультации преподавателя и учащегося;

▪ Возможность проведения международных телеконференций среди обучающихся, что позволяет обмениваться знаниями и взглядами с участниками из разных стран.

Но возникает вопрос: возможно ли заменить традиционное образование на E - Learning в России?

Сегодня в России E - Learning развивается в основном за счёт корпоративных программ предприятий, которые хотят свести к минимуму затраты на обучение и повышение квалификации сотрудников. Но существует проблема перевода учебников в электронный вид и недостаток учебного материала. Также не стоит забывать о качестве электронного курса.

На наш взгляд, ещё рано говорить о полной замене традиционной формы обучения на электронную, потому что E - Learning требует прежде всего дисциплины и умения работать самостоятельно, что явно отсутствует у большинства наших студентов. Также компьютеры не могут заменить преподавателя по ряду причин. Поэтому перспективным считается смешанное обучение, включающее и E - Learning, и традиционное преподавание.

Мы считаем, что виртуальное и традиционное обучение не могут быть взаимозаменяемыми, потому что хорошее образование сегодня - это различные формы получения информации и знаний, сочетание которых может выбрать для себя только сам учащийся.

В настоящее время в России электронное образование развивается бессистемно, что существенно отличается от ситуации в Европе. Комиссией Европейского сообщества был определён план развития дистанционного образования, который представляет E - Learning, прежде всего, как планирование образования завтрашнего дня.

Для этого ставится ряд таких задач, как:

1. Обеспечение цифровой грамотности всех учеников, заканчивающих школу;
2. Введение диплома о базисных навыках работы на компьютере;
3. Возможность переводить студентам дистанционного образования результаты своих зачетов в другие ВУЗы;
4. Появление руководящего человека, обеспечивающего работу по дальнейшему развитию отрасли и многое другое.

С точки зрения интересов государства, электронное образование – это возможность получения одинакового уровня образования людям, проживающим в разных точках страны, то есть способ устранения образовательного неравенства.

Широкое распространение дистанционное образование в России получит только тогда, когда появятся хорошие телекоммуникационные каналы и технические возможности. В первую очередь это важно для провинции.

В качестве возможных путей решения этих проблем можно предложить подготовку преподавателей к обучению с использованием IT - технологий или, например, создание компьютерных центров в общественных местах. Но самое главное условие для успешного развития электронного образования в России – это поддержка государства.

Список используемой литературы:

1. Медведева Е.И. Маркетинг образования: социальные и экономические проблемы. 2010

2. Национальный центр информатизации <http://www.nci.kz/ru/content/aktualnost-elektronnogo-obucheniya-v-sovremennoy-shkole-obuslovlenna-novoy-paradigmoy>
3. Новые знания <http://novznania.ru/2014/01/>
4. Обзор Мирового и российского рынка электронного обучения <http://ra-kurs.spb.ru/2/0/2/1/?id=42>
5. Competentium <http://competentium.ru/blog/preimushchestva-elektronnogo-obucheniya>

© Попова М. А., Семирикова А. С., 2015

УДК33

П.И. Кузьмин, И.А. Притчина
Алтайский государственный университет

ПРИБЛИЖЕНИЕ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ОТРАСЛИ «ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ» С ПОМОЩЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Целью работы является построение моделей на основе производственной функции для отрасли «Транспорт и связь» экономики России.

Отрасли транспорта и связи стремительно развиваются, техника и технологии совершенствуются, профессии этих сфер преобразуются, возникают новые направления и специальности. Развитие отраслей является одним из стратегических направлений модернизации экономики, а инвестиций в их развитие способствуют усилению стратегического положения любой страны в долгосрочной перспективе.

В данной работе мы рассмотрим и проанализируем информацию об изменении нескольких статистических показателей по вышеперечисленным отраслям на протяжении 2004 – 2012 годов. Были использованы следующие статистические данные.

Таблица 1. Показатели экономики России
по отрасли транспорта и связи за 2004 - 2007 гг.

	2004	2005	2006	2007
Валовая добавленная стоимость, млн руб.	2540868,5	2691261,1	2952955,7	3096006,5
Основные фонды, млн руб.	9836464	13388808	15270817	17942233
Среднегодовая численность занятых в экономике, тысяч чел	5293	5369	5426	5450

Индексы дефляторы валового внутреннего продукта, % к предыдущему году	114,3	110,8	110	115,8
-----------------------------------------------------------------------	-------	-------	-----	-------

Таблица 2. Показатели экономики России по отрасли транспорта и связи за 2008 - 2012 гг.

	2008	2009	2010	2011	2012
Валовая добавленная стоимость, млн руб.	3258280	2982764.3	3211138	4111696	4699702
Основные фонды, млн руб.	21525544	23283486	25950327	30736997	34648614
Среднегодовая численность занятых в экономике, тысяч чел.	5451	5307	5347	5361	5430
Индексы дефляторы валового накопления основного капитала, % к предыдущему году	119,2	108,4	108,8	109,4	107

Источники данных:

1) Валовая добавленная стоимость: [Росстат, 2015] — таблица в подразделе «Национальные счета» раздела официальной статистики на сайте Федеральной службы государственной статистики [5].

2) Основные фонды: [Росстат, 2015] — вычислялся на основе данных таблицы подраздела «Основные фонды» раздела официальной статистики на сайте Федеральной службы государственной статистики [6].

3) Среднегодовая численность занятых в экономике [7].

4) Индексы - дефляторы валового накопления основного капитала [4].

В работе решаются задачи аппроксимации валового внутреннего продукта России с помощью производственных функций Кобба - Дугласа [1], имеющих следующий вид

$$Y(K,L) = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta, (1)$$

где Y – выпуск продукции (или ВВП), K – капитал (или основные фонды), L – труд (который может характеризоваться количеством работников), α – константа (коэффициент эластичности производства по капиталу K), β – коэффициент эластичности производства по труду L , A – коэффициент, в простейшем случае являющийся константой, которую часто связывают с уровнем технологий.

Следуя работе [2], мы сравним различные варианты аппроксимации валовой добавленной стоимости с использованием более общего, чем (1) вида производственной функции, а именно, варианты функций вида:

$$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot P^\gamma \cdot e^{\zeta t}, \quad (2)$$

где P – значения цены на нефть за данные годы, γ – коэффициент, характеризующий степенную зависимость ВВП от мировых цен на нефть, ζ – коэффициент, характеризующий экспоненциальный временной тренд. При вычислениях коэффициента ζ мы полагаем либо $\zeta = 0$, то есть, отсутствие временного тренда, или он вычисляется посредством формул регрессии. Переменная t обозначает время.

Следовательно, для использования выбранной функции нам нужен еще один показатель – годовые цены на нефть в рассматриваемом периоде.

Таблица 3. Годовые цены на нефть, 2004 - 2012 гг..

Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Цена на нефть Urals, долл / барр, $P(t)$	34,4	50,6	60,1	69,3	61,1	78,2	109,3	111	121,4

Источники данных:

[Top Oil News, 2015] — данные с сайта о ценах на нефть, усредненные по годам.

Вычисления были проведены в ценах 2008 года. Капитал в постоянных ценах был исчислен с использованием годового индекса - дефлятора валового накопления основного капитала за период 2003–2012 гг. в ценах 2008 года.

Использовались, например, формулы

OF_{2006} (в ценах 2008 года) = OF_{2006} (в текущих ценах)*

Индекс - d_{2007} *Индекс - d_{2008} / 100²

Регрессионный анализ показал результаты, приведенные в таблице 4.

Таблица 4.

Модель	α	β	γ	ζ	R^2	Уровень значимости F
$Y(K,L) = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta$	0,58167	1,752665	0	0	0,780102	0,01063
$Y(K,L,t) = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot t^\zeta$	0,28256	4,719999	0	0,03449	0,923927	0,00316
$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot P^\gamma \cdot t^\zeta$	0,44597	5,122518	0,08969	0,27261	0,93225	0,01315

Расчёты для разных случаев проводились в соответствии с формулами, включая или исключая временной тренд, влияние динамики цен на нефть.

В таблице показаны следующие величины: α , β , γ , ζ — коэффициенты уравнений, при которых соответствующий вариант функции наиболее точно аппроксимирует данные посредством метода наименьших квадратов.

R^2 — коэффициент детерминации, характеризующий долю дисперсии зависимой переменной, объясняемую рассматриваемой моделью. Считается, что регрессионная модель должна объяснять не менее 80 % вариации зависимой переменной, то есть модель регрессии успешна, когда $R^2 > 0.8$ [1]

Скорректированный R^2 используется для того, чтобы была возможность сравнивать модели с разным числом факторов так, чтобы их число меньше влияло на статистику. Это важно, поскольку значение R^2 увеличивается (не уменьшается) от добавления в модель новых переменных, даже если эти переменные не имеют отношения к объясняемой.

Для модели Кобба - Дугласа коэффициент детерминации R^2 достаточно высок. Вместе с этим, величина $\alpha+\beta$ характеризует отдачу от масштаба следующим образом: $\alpha+\beta < 1$ — убывающая отдача, $\alpha+\beta = 1$ — постоянная отдача, $\alpha+\beta > 1$ — возрастающая отдача. В последнем рассмотренном случае эта величина равна 4,676548, и показывает возрастающую отдачу от масштаба для экономики России. Для двух других измерений также действует правило $\alpha+\beta > 1$, что подтверждает наш вывод.

Уровень значимости F меньше 0.05, следовательно, модели значимы.

Построенные модели могут быть использованы для обоснования расчетов распределения инвестиций регионам в задаче экономического роста страны [3], а так же для повышения математической подготовки студентов.

Список литературы.

1. Доугерти К. Введение в эконометрику: Пер. с англ. — М.: Инфра - М, 2001. — XIV, 402 с. — (Серия «Университетский учебник»).
2. Кирилук И.Л. Модели производственных функций для российской экономики. Компьютерные исследования и моделирование. 2013 Т. 5 №2 С.293 - 312.
3. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: Пер. с англ. — М.: Политиздат, 1990. — 415 с.
4. Индексы - дефляторы валового накопления основного капитала [Электронный ресурс] — Режим доступа : <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>
5. Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс] — Режим доступа : https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.gks.ru%2Ffree_doc%2Fnew_site%2Fvvp%2Ftab10.xls&name=tab10.xls&lang=ru&c=5665b6b208bf
6. Основные фонды [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#
7. Среднегодовая численность занятых в экономике [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/05-05.htm

© П.И. Кузьмин, И.А. Притчина, 2015

Л.В.Кнященко

к.э.н., доцент

А.И. Рогачева

студентка

Алексеевский филиал

Белгородский государственный университет

г. Алексеевка, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ЖИВОТНОВОДСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Белгородская область – высокоразвитый аграрный регион страны, а также общепризнанный фаворит мясного животноводства. Белгородчина считается лидером из числа регионов РФ по производству мяса в общей совокупности, мяса птицы и свинины и всецело удовлетворяет потребности населения области в продуктах питания.

Располагая 1,1 % населения страны, Белгородская область производит 1,1 % валового регионального продукта в Российской Федерации, 4,2 % продукции сельского хозяйства. На ее долю приходится 1 % инвестиций в основной капитал. В Белгородской области производится почти 11 % мяса, 14,3 % свинины, 13,8 % мяса птицы, около 22 % молочных консервов [4].

В рамках долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Белгородской области на 2013 - 2020 годы» реализуются мероприятия, направленные на насыщение внутреннего рынка жизненно необходимыми, качественными и экономически доступными для населения продуктами питания, создание эффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, обеспечивающего высокое качество жизни сельских тружеников.

В Белгородской области с 2010 года, производится более 1 миллиона тонн мяса различных видов в год. В 2013 году регион снова доказал неофициальное звание «мясной столицы» России. Производство скота и птицы в различных категориях хозяйств области, по мониторингам, равняется 1 млн. 450,0 тысяч тонн мяса различных видов; в том числе, мяса птицы – 750,0 тысяч тонн, свинины – 660,0 тысяч тонн, говядины – 36,0 тысяч тонн [2].

За первые четыре месяца 2015 года в Белгородской области произведено 529 тысяч тонн мяса в живом весе, что на 9,8 % выше аналогичного показателя прошлого года, сообщает Белгородстат. Производство молока по сравнению с прошлым годом незначительно снизилось и составило 121 тысяч тонн [5].

Объемы производства птицы за этот период составили 276 тысяч тонн, превысив прошлогодние на 12,1 % . Свинины произведено 246,2 тысяч тонн – это больше на 7,1 % , чем в январе – апреле прошлого года.

В этом же году на 1 сентября в области произведено: мяса птицы в живом весе – 542 169 тонн, свинины в живом весе – 489 803 тонн, молока – 256 589 тонн. Из данных, приведенных выше, видно, что производство молока, а также мяса птицы и свинины за четыре месяца увеличилось почти в двое.

В целом производство мяса в Белгородской области по сравнению с январём - июлем 2015 года выросло на 7,1 %, яиц – на 17,9 %. Это выше среднероссийского показателя на 14,2 %, по центральному федеральному округу – на 10,6 %. поголовье птиц с 1 июля по 1 сентября 2015 года увеличилось на 3,8 %. Белгородская область оказалась на первом месте и в рейтинге регионов - доноров по мясу птицы, где объём производства превышает объём потребления.

Молоко и молочные продукты входят в список социально - значимых продуктов питания. В области уделяется особое внимание поддержке и развитию молочного скотоводства во всех типах хозяйств: крупных агрохолдингах, молочных мини - фермах и личных подсобных хозяйствах [4].

На территории Белгородской области наличие крупного рогатого скота составляет 159 571 голова, из них коров - 59 734 голов, что на 1415 голов меньше, чем в прошлом году. Эти показатели по отношению к 2014 году составляет 99 %. Валовое производство молока в 2015 году равняется 256 589 тонн. В Алексеевском и Яковлевском районах валовое производство молока по отношению к 2014 году увеличилось на 14 %, но нужно отметить что в Прохоровском районе этот показатель снизился на 19 %. Несмотря на это, в данном районе самый высокий удой молока на корову он составляет 5578 кг., для сравнения, в Валуйском районе самый низкий удой молока на корову по области и равняется 1767 кг, что на 31,68 % ниже показателя Прохоровского района.

Направления развития животноводства тесно связаны с программой биологизации и природоохранными мероприятиями, проводимыми на территории области. Это способствует развитию отрасли в экологическом сосуществовании с уникальным ландшафтом среднерусской возвышенности – местом, где зарождаются реки Донского и Днепровского бассейнов.

Благодаря природно - климатическим условиям *сельское хозяйство* исторически является важнейшим видом экономической деятельности в области.

В 2015 году в соответствии с принятыми распоряжениями Правительства Российской Федерации предусматривается государственная поддержка предприятий агропромышленного комплекса из федерального бюджета в сумме 7,8 млрд. рублей. В областном бюджете на поддержку сельскохозяйственного производства предусмотрены средства в сумме 3,3 млрд. рублей [3].

Агропромышленный комплекс области демонстрирует устойчиво высокие темпы экономического роста и инвестиционной привлекательности.

Список использованной литературы:

1. <http://info.minfin.ru/>
2. <http://www.belregion.ru/>
3. <http://www.gks.ru/>
4. <http://belapk.ru/>
5. <http://belg.gks.ru/>

© Л.В. Киященко, 2015

© А.И. Рогачева, 2015

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РФ

Аннотация: В представленной ниже статье проанализирован рыночный подход к оценке стоимости бизнеса. Рассмотрены особенности использования метода в условиях нашей страны. На основе проведенного исследования автором предлагается выделить некоторые преимущественные методы к оценке бизнеса, сформировать главные характеристики данного подхода и выявить проблемы.

Ключевые слова: рынок, бизнес, подход, проблема, метод, экономика.

Сущность рыночного подхода к оценке стоимости бизнеса заключается в том, что стоимость оцениваемой компании зависит от масштабов ее деятельности, которые определяют возможность организации генерировать денежные потоки в будущем. Стоимость бизнеса определяется на основе стоимости аналогичной компании. Масштаб деятельности компании задается объемом продаж, операционной и чистой прибылью, а также производственными активами предприятия и количеством клиентов / покупателей

Так, например, если одно предприятие имеет объем продаж в два раза больше, чем второе предприятие, то и стоить оно должно в два раза больше, так как будет приносить примерно в два раза больше прибыли своим инвесторам. Преимуществами данного метода являются:

- Наглядность, показывает на конкретных примерах сколько сегодня «рынок» готов заплатить за данный бизнес.

- Наиболее часто применяемый на практике из всех подходов.

Сравнительный (рыночный) подход к оценке транспортных средств, оборудования, машин базируется на легко доступной рыночной информации, что позволяет обеспечить логически обоснованное и простое рассуждение о стоимости этих объектов. При таком подходе к оценке стоимости эксперт, прежде всего, внимательно подбирает несколько аналогичных товаров, фиксирует их технико - экономические параметры и сравнивает с параметрами оцениваемого объекта, затем вносит необходимые поправки, выраженные в денежном эквиваленте либо коэффициентами, в рыночную стоимость объекта - аналога.

Формирование рыночной экономики в нашей стране привело к появлению различных форм собственности. Возникла возможность на свое усмотрение распорядиться принадлежащими субъектам хозяйственной деятельности собственностью, найти новое помещение под офис, вложить свои деньги в дело. У любого, кто задумывался реализовывать свои права собственника, возникало множество вопросов и проблем. Одним из наиболее частых вопросов, является вопрос о стоимости собственности. С этим вопросом встречаются фирмы, предприятия, финансовые институты, акционерные общества. Развитие ипотечного кредитования, акционирования предприятий, развитие фондового рынка, а также системы страхования также создает нужду в новой услуге – оценке стоимости собственности и прав на нее.

По мере формирования рыночных отношений в экономике нашей страны стоимость дела начинает играть все более важную роль в жизни отечественных фирм, компаний и предприятий. Это обуславливается нижеперечисленными факторами:

- интенсивный процесс приватизации собственности, активное проведение сделок по купле - продаже компаний, требующее адекватной оценки стоимости продаваемых компаний;

- некорректное отражение в текущей финансовой документации вследствие активных инфляционных процессов стоимости фондов большинства работающих компаний и необходимость корректного отображения стоимости активов предприятия;

- активный процесс выхода многих российских предприятий на международный финансовый рынок, который неосуществим без отлаженного на предприятии процесса бизнес - планирования, отвечающего международным стандартам.

Оценка стоимости компании – это процесс определения рыночной стоимости его капитала. Возникновение таких процессов как приватизация, появление фондового рынка, развитие системы страхования, переход коммерческих банков на систему выдачи кредитов под залог имущества создают потребность в оказании услуг по оценке бизнеса. По мере того как в нашей стране появляются независимые собственники фирм и предприятий, все сильнее возникает нужда в установлении рыночной стоимости капитала.

Главными факторами, которые влияют на оценку стоимости бизнеса, являются время и риск. Время до получения дохода или в момент получения дохода измеряется периодами или интервалами. Период или интервал, может быть равен дню, неделе, месяцу, кварталу, полугодию или году. Длительность прогнозного периода влияет на величину рыночной стоимости, потому, что учитывается при дисконтировании. Рыночная стоимость компании изменяется во времени под воздействием различных факторов, поэтому она определяется только по состоянию на определенный момент времени. Уже через несколько месяцев она может быть другой. Исходя из этого, постоянная оценка и переоценка объектов необходима в условиях рыночной экономики.

Другим немаловажным фактором рыночной стоимости является риск – вероятность того, что доходы, которые будут получены от инвестиций в оцениваемое предприятие, окажутся больше или меньше прогнозируемых. При оценке важно помнить, что существуют различные виды риска и что ни одно из вложений в условиях рыночной экономики не является абсолютно без рисковым.

Таким образом, при применении рыночного подхода приемлема не только информация о сделках купли - продажи недвижимости, но и о других, смежных с ними — сделках залога, страхования, внесения в уставный капитал и иных. Сравнительный (рыночный) подход обеспечивает прямую оценку рыночной стоимости, опираясь на статистику по реальному рынку коммерческой недвижимости. При обработке данных предпринимаются специальные меры, позволяющие защитить кредитора от завышенной оценки. В связи с этим сравнительному подходу присваивается наибольший вес. Применяя рыночный подход, необходимо определить параметры, по которым оцениваемый объект отличается от сопоставимых, и рассчитать соответствующие этим отличиям корректировки стоимости сопоставимых объектов.

Список использованных источников

1. http://www.cfin.ru/appraisal/realty/market_realestate_valuation.shtml

2. <http://www.market-pages.ru/ocenkamashin/12.html>
3. http://studme.org/162804149024/ekonomika/rynochnyy_podhod
4. <http://eclib.net/41/31.html>
5. <http://center-yf.ru/data/stat/Podhody-k-ocenke-nedvizhimosti.php>

© А.Э.Романовская, 2015

УДК 339

В.Г.Рулева

Студентка кафедры «Экономика и управление»
«Московский авиационный институт
(национальный исследовательский университет) (МАИ)»
г. Ступино, Российская федерация

О.В.Степнова

Научный руководитель
«Московский авиационный институт
(национальный исследовательский университет) (МАИ)»
г. Ступино, Российская федерация

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ЕЁ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Под национальной экономикой понимается существующая в рамках национальных границ совокупность хозяйственных сфер, отраслей, производств и возникающих в них и между ними экономических отношений. [1\25]

Для характеристики степени участия той или иной страны в системе международных экономических отношений используется целый ряд показателей. Прежде всего, это экспорт и импорт.

В период с января по сентябрь 2015г. изменения показателей экспорта и импорта в РФ происходило синхронно. Снижение экспорта по отношению к импорту оказалось меньшим, чем снижение импорта в стоимостном выражении.

Замещение импорта товарами, произведенными отечественными производителями наблюдается в основном в сельском хозяйстве и пищевой промышленности.. Это объясняется тем, что отечественные производители смогли воспользоваться условиями продуктовых контрсанкций для частичного замещения импортной продукции. Производство в этой отрасли практически не страдает от снижения внутреннего спроса, наоборот, в некоторых случаях отмечается рост спроса.

Некоторый рост выпуска одновременно с падением импорта отмечается также по отдельным товарам низкой степени переработки (пластмассы в первичных формах; чугун). Восстановление в металлургической отрасли связано, прежде всего, с тем, что основными потребителями ее продукции являются топливно - энергетический сектор, машиностроение, строительство, а также внешние мировые рынки. Состояние отечественной добывающей отрасли обеспечивает уровень спроса, достаточный для

сохранения и даже некоторого увеличения текущих объемов производства продукции отечественной металлургии, особенно в условиях санкций и курса

Благодаря текущему уровню рублевых цен на российскую экспортную нефть многие компании смогли нарастить выпуск - именно это обстоятельство стало главной причиной роста в топливно - энергетическом секторе. Химическое производство также сумело воспользоваться девальвацией рубля, сделавшей его продукцию более конкурентоспособной по сравнению с иностранной .

В текущем году наблюдается рост внутреннего производства средств защиты растений. Дополнительным благоприятным фактором оказалось наличие в отрасли достаточных мощностей для того, чтобы успешно конкурировать с импортной продукцией, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. [2\11]

К сожалению, замещения импорта транспортных средств, сельхозтехники, потребительских товаров длительного пользования отечественными не происходит, так как продолжающийся спад в этих отраслях связан в основном с зависимостью от поставок иностранных комплектующих, замораживанием целого ряда инвестиционных проектов из - за общей неопределенности экономической ситуации, а также со снижением внутреннего спроса на их продукцию. Так, в первой половине 2015 г. наблюдался существенный спад спроса на покупку легковых автомобилей (64,7 % по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года) и бытовых приборов (89,2 %), что объясняется снизившимся спросом со стороны населения. Аналогичная картина зафиксирована и в производстве грузовых вагонов (46,9 %) в связи со снижением объема грузоперевозок.[2\14]

Основным показателем, оценивающим конечные результаты экономической деятельности в масштабах национального хозяйства является ВВП. Что позволяет определить общий объём производства в РФ. Данный показатель за январь - сентябрь 2015 г. составил в текущих ценах 53 трлн. 361,3 млрд. руб. Конечно представленная сумма в разы уступает показателям таких лидирующих стран как США, Китай, Япония. Но ведь Россия только переходит от экспортно - сырьевой ориентации к наращиванию производства конечной продукции. Затронув тему санкций, хотелось бы отметить, что упомянутые выше негативные условия положительно повлияли на потенциал национальной экономики России. Так как Россия стала наращивать собственное производство в таких областях как металлургия, фармацевтика, промышленная химия и др. Конечно для осуществления поставленных целей потребуется значительное количество времени и структурные реформы, направленные на повышение производительности труда и эффективности государственных расходов. Но все это приведет национальную экономику к частичной независимости от внешней среды, в частности от цены на «черное золото».

Список использованной литературы:

- 1) Кривяков С.В. Мировая экономика: Учебно - методическое пособие – Томск, 2011. – 102 с.
- 2) Оперативный мониторинг экономической ситуации в России: 2015. № 16. Ноябрь / Горюнов Е., Трунин П
- 3) Федеральная служба государственной статистики (Росстат)

© В.Г. Рулева, 2015

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Проблема занятости и безработицы – одна из коренных социально - экономических проблем современного этапа развития российского общества. Уровня безработицы влияет на такие показатели, как уровень жизни населения, степень преступности и эмиграции. Уровень безработицы непосредственно влияет на социально - экономическое развитие государства. Чем больше уровень безработицы, тем быстрее и масштабнее идёт процесс деградации населения страны. Эта проблема по - разному воспринимается населением. В большей степени ее переживает старшее поколение и женщины, потому что эта категория населения тяжело выдерживают конкуренцию с мужчинами, и вследствие, именно они в первую очередь становятся безработными.

Занятость – это общественно полезная деятельность, охватывающая широкий круг трудоспособного населения.

По сфере деятельности их всех можно разделить на четыре группы:

- 1) занятые в экономике оплачиваемой деятельностью;
- 2) военнослужащие, занятые деятельностью, не приносящей прямого денежного дохода;
- 3) учащиеся с отрывом от производства;
- 4) занятые воспитанием детей и ведением домашнего хозяйства.

Первый принцип провозглашает исключительное право граждан свободно распоряжаться своими способностями к производству и творческому труду; никто не имеет право принуждать другого человека к труду (кроме особых случаев, предусмотренных законодательством). То есть добровольность труда как общечеловеческая ценность закреплена законом. Каждый человек может сам делать выбор, каким видом деятельности ему заниматься, выбирать место и форму приложения своих способностей.

Второй принцип – государство обязано создать условия для реализации прав граждан на труд и свободно избранную деятельность. Государство обязано следить за тем, чтобы рабочим предоставлялись соответствующие нормам условия труда. Также ответственность государства связана с содействием занятости граждан, раскрытием их интересов и способностей при выборе вида общественно полезной деятельности. Государственное содействие занятости и создание для нее условий состоит в корректировке косвенными мерами (экономическими, законодательными, социальными) экономического поведения граждан, в приобретении ими соответствующей квалификации для занятия тем или иным видом деятельности, в подыскании подходящей работы или места учебы.

Третий принцип отражает комплексный подход к решению проблемы занятости. В него входят совместные усилия органов власти, взаимодействие механизмов государственного регулирования и рыночного саморегулирования, использование финансов из бюджета, внебюджетных фондов, личных средств предприятий, общественных объединений и граждан, достижение экономической и социальной пользы от принимаемых решений содействия занятости населения.

Росстат подготовил итоги исследования населения по проблеме занятости за 2014 год.

Экономически активное население составило 75,4 миллиона человек, что составило 53 % от общего числа всего населения страны.

Из них 71,4 миллиона человек имели место работы, а 4 миллиона классифицировались как безработные.



Рис. 1. Динамика численности экономически активного населения

Уровень безработицы к концу 2014 года составил 5,3 % , а к концу 2013 года он был 5,6 % .

Доля женщин, среди безработных составила 44,3 % , а доля городских жителей – 64,5 % .

Как можно заметить, городское население больше подвержено угрозе безработицы, чем сельское.



Рис. 2. Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения на конец 2015 года.

Средний возраст безработных составил 35,6 года. Граждане до 25 лет составили 26 % . Достаточно высокий уровень безработицы отмечается у молодежи в возрасте 15 - 19 лет – 31,5 % , 20 - 24 лет – 13,8 % .

В данный период времени уровень безработицы не превышает нормальный уровень. Но правительство все равно стремится его снизить. Для этого оно принимает такие меры, как:

- протекционизм, то есть идёт продвижение отечественных товаров на рынке, увеличение их конкурентоспособности;
- выплата различных субсидий предприятиям для улучшения работы производства;
- стимулирование большого и малого бизнеса;
- создание новых рабочих мест за счёт государственного бюджета;
- помощь молодым специалистам найти свое место в рынке труда;
- смягчение правил приёма на работу.

Проблема безработицы и занятости очень обширна. Она затрагивает все сферы жизни общества и является ключевой в рыночной экономике. Очень важно решить проблему безработицы для нормального функционирования рынка.

Все страны мира «заражены» такой «болезнью», как безработица. Наша страна не является исключением.

По определению Международной организации труда безработица – это существование в обществе людей, находящиеся в трудоспособном возрасте, являющиеся пригодными для работы и ищущие ее в данный период времени.

Из - за отрицательных последствий безработицы государство вынуждено контролировать темпы ее развития. Есть два варианта решения этой проблемы: стремление снижения ее естественного уровня и попытка смягчить циклическую безработицу. Должное внимание должно уделяться оперативному функционированию системы трудоустройства. Также нужно предпринимать меры по стимулированию кредитно - денежной, фискальной и бюджетной политики страны.

Но в тоже время необходимо следить за взаимосвязью между темпами инфляции и уровнем безработицы. На практике, кредитная и бюджетная политика снижает темп инфляции, так как увеличение налогов уменьшает размеры выплаты убыточным предприятиям, снижает доступность кредитов, что ведёт к банкротству некоторых фирм.

Указанные моменты предопределяют более детальное изучение проблем, связанных с повышением занятости населения, формированием регионального рынка труда, смягчением и предупреждением массовой безработицы.

Список использованной литературы:

1. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032 - 1 (ред. от 22.12.2014) "О занятости населения в Российской Федерации".
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL:<http://www.gks.ru/>
3. Дьяченко Б.А. Экономика: курс лекций / Б.А. Дьяченко, Е.М. Найденова. – М.: МИФИ, 2008 год [с. 141 - 144];
4. Новикова, З.Т. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов / З.Т. Новикова. – М.: Академический проспект, 2005 [с. 44].

© Ф.Р. Садрисламова, О.Н. Ефимов, 2015

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ЕДИНОГО ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА МАКРОРЕГИОНА

Туристско - рекреационное пространство макрорегиона, будучи составной частью его социо - эколого - экономического пространства, может быть определено как вместилище литосферы, стратосферы и гидросферы территории, материальных объектов природного и историко - культурного наследия, инфраструктуры туризма, а также системы отношений, в которые субъекты хозяйственной туристической деятельности вступают между собой по поводу производства и обмена туристско - рекреационной продукцией. В данном определении реализовано два основных подхода к определению туристско - рекреационного пространства – географический и экономический.

Ключевым в данном определении является понятие производственных туристско - рекреационных отношений, на которых строится взаимодействие вертикальных и горизонтальных связей в ходе формирования единого туристско - рекреационного пространства макрорегиона. Как показывает даже поверхностный анализ ситуации, в рамках строительства единого макрорегионального пространства вертикальная его составляющая существенно опережает горизонтальную (межтерриториальную), что имеет целый ряд негативных последствий.

Дело в том, что механизм территориального управления туриндустрией в макрорегионе основывается на развитии вертикальных интеграционных связей, реализуя тем самым базовый принцип существующей методологии туристско - рекреационного зонирования, т.е. формирование различных интеграционных зон в границах действующего административно - территориального устройства регионов различного таксономического уровня (районов, регионов, округов). Вместе с тем, специфика туриндустрии, связанная с потребностями: в максимизации использования туристской инфраструктуры; в создании конкурентоспособных комплексных турпродуктов; в организации различных интеграционных форм (от туристско - рекреационных территорий до туркластеров), обеспечивающих инновационное развитие туротрасли; в формировании туркоридоров в качестве основного структурного элемента туристского пространства и т.д. обуславливает необходимость дополнения вертикальных интеграционных связей горизонтальными. При этом обеспечивается межтерриториальное взаимодействие на основе увеличения плотности туристско - рекреационных аттракций и усиления связанности отношений по поводу их рационального использования. Межтерриториальная интеграция особенно наглядно проявляется при организации такого важного туристско - рекреационного ресурса, как особо охраняемые природные территории (национальные и природные парки, заповедники, заказники и т.д.) [1].

Развитие межтерриториальной интеграции и подключение этого процесса к созданию вертикально интегрированных объектов формирует единое туристско - рекреационное

пространство и представляет собой крупномасштабную организационно - экономическую инновацию, направленную на организационную модернизацию сферы туризма и рекреации.

К основным условиям, определяющим возможности создания и развития различных форм межтерриториальной интеграции, могут быть отнесены:

- высокий уровень межтерриториального взаимодействия в сфере использования туристско - рекреационных ресурсов, и прежде всего – инфраструктурных (международные аэропорты и морские пассажирские терминалы, авто - и железнодорожные транспортные коммуникации и т.д.);
- схожесть природно - климатических, историко - культурных и инфраструктурных ресурсов территории, позволяющая разработать комплексные и конкурентоспособные инновационные туристские продукты (пакеты) и стратегию их продвижения на внутренние и международные туррынки, в т.ч. путем разработки общего туристского бренда;
- схожесть стратегических приоритетов в области развития туризма и рекреации, например – трансформация туристской территории в ведущую отрасль ее специализации; использование туристской территории в качестве фактора диверсификации экономики моногородов.

В основу алгоритма создания межтерриториальных форм интеграционного взаимодействия в сфере туризма и рекреации в качестве основных могут быть заложены следующие базовые принципы:

- обеспечение сбалансированности межтерриториальных интеграционных связей путем достижения максимально возможного уровня устойчивого социально - эколого - хозяйственного развития сферы туризма. Данный принцип реализуется на базе исследования альтернативных вариантов природопользования на территории формируемых межтерриториальных зон и выбор наилучшего. При этом, каждая территория, включающаяся в интеграционное взаимодействие, должна получать адекватную ее вкладу часть общетерриториального эффекта, а также агломерационного эффекта и эффекта масштаба, возникающих в результате совместного использования туристско - рекреационных ресурсов (включая инфраструктурные и инвестиционные). В данном контексте особое значение имеет решение проблемы оценки агломерационного эффекта и эффекта масштаба в сфере туризма.
- обеспечение иерархической соподчиненности интегрируемых туристских территорий при свободе их вхождения в различные межтерриториальные системы. Так, территория дестинации может входить в состав как межрайонной, так и межрайонной турзоны.
- обеспечение оптимальных границ разнообразных форм межтерриториального взаимодействия на различных таксономических уровнях – туристско - рекреационные зоны и территории, особые экономические зоны туристского назначения, межтерриториальные межотраслевые комплексы и кластеры. Реализация данного принципа является ключевым элементом в ходе построения отмеченных форм, и в силу этого нуждается в соответствующем теоретико - методологическом обеспечении. К сожалению, в отечественной теории и практике управления туризмом и рекреацией такого рода методологическая база отсутствует. В то же время, аналогичные методологические подходы разработаны для других отраслей хозяйствования (промышленность, транспорт,

торговля и т.д.). По нашему мнению, особое внимание в этой связи следует уделить работам А.Г. Гранберга, в которых автор предлагает для реализации рассматриваемого принципа применительно к торговле воспользоваться тремя фундаментальными понятиями – оптимум по Парето, ядро и экономическое равновесие [2 и 3]. Аналогичный подход перспективен и для туриндустрии.

- обеспечение эффективности организации межтерриториальных интеграционных форм в сфере туризма. Данный принцип тесно связан с вышеизложенными и реализуется посредством сопоставления результатов интеграции (годовых доходов территории от туризма), приходящихся на 1 км² территории, с вызвавшими их затратами.

Реализация отмеченных принципов направлена на усиление межтерриториальной интеграции в процессе формирования единого туристско - рекреационного пространства макрорегиона.

При построении единого сбалансированного туристско - рекреационного пространства значительную роль играет и его регионализация, т.е. определение своеобразных составных компонент, с помощью которых и собирается данное пространство. При этом, если ранее пространство формировалось в основном из небольших дестинаций, то теперь, как показывает зарубежный опыт, все большее значение приобретают крупные регионы. В этой ситуации необходимо обратиться к старой проблеме – определению критерия формирования искомым пространств для туризма. Данная проблема характерна для всех стран и регионов и состоит она в выборе объекта, интерпретирующегося в качестве туристского региона: ландшафтные территории или административно - территориальные структуры. Большинство зарубежных специалистов отмечает первый вариант, советские и российские – второй. По мнению ряда отечественных специалистов [4], ни один из отмеченных критериев не может быть принят в качестве универсального, т.к. не представляется возможным провести границы региона по долинам и рекам, горным хребтам, лесным массивам. Кроме того, возникает вопрос, стоит ли присоединять к туристским регионам территории не туристские, но функционально и территориально связанные с ними. По поводу данных аргументов существует по крайней мере два соображения. Во - первых, сегодняшние нетуристские территории могут завтра превратиться в сверхпопулярные места для посещения (классический пример – Лас - Вегас). Во - вторых, определение границ туристских территорий при помощи критериев туристских ландшафтов или административно - политических границ является совершенно неверным, ибо в этом случае туристские регионы разрывают единую экологическую систему более значительного региона, не обеспечивая при этом должного уровня кооперации в области рационального природопользования и охраны окружающей среды. Каждый регион делает это по - своему, исходя их количества имеющихся ресурсов. Таким образом, это положение дополнительно свидетельствует в пользу интегрального критерия формирования туристского поля. В этом случае, искомый критерий становится универсальным. В целом, отмеченная задача может быть решена в рамках методологии формирования единого туристско - рекреационного пространства макрорегиона, механизм построения которого, в свою очередь, можно проиллюстрировать в виде следующей таблицы.

Таблица 1. Схема формирования единого туристско - рекреационного пространства макрорегиона

Горизонтальное взаимодействие		Архангельская область			...			Калининградская область		
		СП*	ЭП**	ХП***	СП	ЭП	ХП	СП	ЭП	ХП
Вертикальное взаимодействие	Архангельская область									
		СП								
	ЭП									
	ХП									
	...									
	СП									
	ЭП									
	ХП									
	Калининградская область									
	СП									
	ЭП									
	ХП									

* туристско - рекреационная составляющая социального пространства;

** туристско - рекреационная составляющая экологического пространства;

*** туристско - рекреационная составляющая хозяйственного (экономического) пространства.

Как следует из таблицы 1, создание и завершение построения единого туристско - рекреационного пространства макрорегиона связано с заполнением пустующих элементов вышеприведенной сетевой структуры. Данные элементы представляют собой систему вертикальных и горизонтальных взаимодействий по наиболее значимым их направлениям, которые впоследствии институционализируются в рамках рассматриваемой матрицы.

Список использованной литературы:

1. Ахобадзе Д.Т., Кузнецов С.В. «Развитие межтерриториальных форм интеграции как пространственный фактор инновационной модернизации туриндустрии (на примере евроарктического региона России)» // материалы Всероссийской научно - практической конференции 25 - 26 июня 2013 г., ИПРЭ РАН, ГУАП, СПб, 2013
2. Гранберг А.Г. «Основы региональной экономики», М., 2000 г., стр. 88 – 91
3. Гранберг А.Г., Суслов В.И. «Межреспубликанские экономические отношения накануне распада СССР», ж / н «Региональное развитие и сотрудничество», вып. 0, М., 1997 г., стр. 20 – 23
4. Джанджугазова Е.А. «Маркетинг туристских территорий», «Академия», М., 2006

© Ю.А. Самохин, 2015

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена развитию агропромышленного комплекса России в условиях современной экономики. Проведена оценка влияния экономических санкций 2014 года. Подчеркивается важность развития малого бизнеса в сельском хозяйстве, который способен своевременно адаптироваться к резко изменяющимся условиям рынка.

Развитие сельского хозяйства, как реального сектора экономики, на территории РФ, является приоритетным национальным проектом, реализация задач которого должна в перспективе привести к росту показателей сельскохозяйственного производства и развитию аграрного сектора российской экономики. Развитие агропромышленного комплекса становится наиболее важным в условиях современной политической напряженности. Ответные санкции, введенные РФ против США и Европы, и направленные на ограничение импорта западной сельскохозяйственной продукции, создают благоприятные условия для развития отечественного агропромышленного комплекса. Важно понимать, что в условиях импортозамещения в России, возникают источники нового роста, которые в ближайшем будущем сыграют кумулятивную роль, станут катализаторами среднесрочного и долгосрочного развития.

Вместе с тем, сохраняется ряд системных проблем, сдерживающих дальнейшее развитие отрасли. Основными проблемами АПК являются: спад производства, в результате неустойчивости производственно – хозяйственных связей, инфляции, удорожание кредитных ресурсов, неудовлетворительное состояние сельскохозяйственных земель.

Устойчивое развитие аграрной сферы – важная геополитическая задача для государства, как основа обеспечения экономической и продовольственной независимости страны, что является прямым условием экономической безопасности. Для этого необходим ряд экономических условий: благоприятные льготные условия кредитования сельского хозяйства, эффективное использование земельных угодий и производственных фондов и трудового потенциала, технико - технологическую модернизацию на основе инноваций, улучшение экологической обстановки, устойчивое развитие сельских территорий. Развитие мощного агропромышленного комплекса будет способствовать экономическому росту страны в целом.

Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен

огромный экономический потенциал. Это - совокупность связанных между собой общественным разделением труда отраслей экономики, обеспечивающих воспроизводство продуктов питания и промышленных предметов потребления из сельскохозяйственного сырья в соответствии с потребностями общества и спросом населения. Важнейшим звеном агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. Оно занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всем народном хозяйстве. Рост ВВП в 2014 году составил 0,6 % , а рост АПК на этом фоне составил 3,3 % . Что подтверждает, интенсивность развития и значимость этой сферы экономической деятельности государства.

Основные отрасли промышленности, обеспечивающие средства производства для сельского хозяйства: сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для легкой и пищевой промышленности, производство минеральных удобрений, ремонт сельскохозяйственного оборудования и техники, сельскохозяйственное строительство.

Так же в агропромышленном комплексе занято почти 30 % населения, работающего в сфере материального производства, задействована пятая часть производственных фондов, и создается около трети валового национального дохода.

Развитие агропромышленного комплекса в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально - экономическую обстановку в обществе. Для этого необходим ряд экономических условий: благоприятные льготные условия кредитования сельского хозяйства, эффективное использование земельных угодий и производственных фондов и трудового потенциала, технико - технологическую модернизацию на основе инноваций, улучшение экологической обстановки, устойчивое развитие сельских территорий. Развитие мощного агропромышленного комплекса будет способствовать экономическому росту страны в целом.

Для этого необходим ряд экономических условий: благоприятные льготные условия кредитования сельского хозяйства, эффективное использование земельных угодий и производственных фондов и трудового потенциала, технико - технологическую модернизацию на основе инноваций, улучшение экологической обстановки, устойчивое развитие сельских территорий.

Санкции, введенные РФ против США и Европы, и направленные на ограничение импорта западной сельскохозяйственной, дает российским производителям возможность нарастить продажи благодаря снижению конкуренции. Однако российскому агропромышленному сектору нужны структурные реформы и поддержка государства. Ограничение поставок зарубежной продукции должно способствовать увеличению спроса на отечественную продукцию, однако многие российские предприятия не смогут значительно расширить предложение, так как не были готовы к столь неожиданным событиям.

Крупные сельскохозяйственные предприятия России не в состоянии быстро и эффективно реагировать на изменения, значительно увеличивая выпуск продукции и расширяя производство. Одна из главных проблем – отсутствие льготных кредитных условий. Так же важно учитывать дефицит сельскохозяйственной техники и посевных единиц, которые поставлялись из - за рубежа.

Развитие малого бизнеса в сельском хозяйстве позволит увеличить объем производимых и реализуемых товаров. Фермерские хозяйства обладают рядом конкурентных преимуществ: быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования, независимость действий, гибкость в принятии и выполнении принимаемых решений, низкие расходы на управление и администрирование, низкая потребность в капитале. Так же немало важными остается возможность быстрой реализации собственных идей предпринимателя, внедрения новейших технологий. Значение разработок, проводимых мелкими предприятиями достаточно важно, прежде всего, с точки зрения расширения рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения спроса. Собственники малых сельскохозяйственных предприятий отлично знают уровень спроса локальных рынках. Также развитие малого бизнеса оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности рабочих мест.

Таким образом, в современных экономических условиях создания частных фермерских хозяйств может стать одним из приоритетных этапов развития агропромышленного комплекса России и будет способствовать агропромышленного комплекса и экономическому росту страны в целом.

Список Литературы:

1. Архипова А.И., А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова Экономика: учебник / под ред. - Изд. 2 - е, перераб. и доп. - М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001.

2. Ревинский И. А. Курс современной экономики: учебное пособие - 2 - е изд., перераб. и доп. - Новосибирск: Сибирское университетское изд - во, 2002.

© К.И. Седых, 2015

© А.А. Александровна, 2015

УДК 659.445

А.А.Семеева,

факультет экономики и информационной безопасности
студентка Межрегионального открытого социального института (МОСИ),
г.Йошкар - Ола, РФ

С.Сидорова,
студентка МОСИ

П.В.Никитин,
к.пед.н., доцент МОСИ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ В БИЗНЕСЕ

Несмотря на универсальность мультимедийных презентаций и практически неограниченные возможности их использования, наиболее оптимальным и эффективным вариантом является разработка особых видов презентаций, предназначенных для

конкретной целевой аудитории. При этом главным преимуществом использования узкоспециализированной мультимедийной презентации становится четкая ориентированность на мотивацию, психологические особенности, требования и предпочтения определенного сегмента потребителей.

Приведем примеры основных видов мультимедийных презентаций для рекламы бизнес компании.

1. **Имиджевая мультимедийная презентация.** Имиджевая мультимедийная презентация – это оптимальный способ эффектно донести до потенциальных клиентов и партнеров преимущества и достоинства компании. Этот вид презентации предназначен для создания или поддержания имиджа, статуса и престижа компании.

Как правило, при создании имиджевой презентации, внимание акцентируется на визуальной составляющей. Поэтому значительную часть мультимедиа составляет имиджевый ролик, который формирует эмоциональный фон и позитивное восприятие представляемой информации. Состав информационной части может быть упрощен, а количество разделов частично сокращено. При этом в содержание разделов вносится только самая необходимая и легкодоступная для восприятия информация о компании.

2. **Мультимедийный каталог товаров и услуг.** Мультимедийный каталог товаров и услуг предназначен для наиболее полного и наглядного описания ассортимента продукции или услуг компании. Интерактивный каталог товаров и услуг необходим для каждого Интернет - магазина, отдела сбыта и склада любой компании. Основным преимуществом использования мультимедийного каталога является возможность предельно наглядно продемонстрировать клиенту весь ассортимент предлагаемой продукции. При этом все наименования товаров снабжаются яркими фотографиями или анимированными рисунками, подробным описанием, ценами, а также другими дополнительными сведениями по желанию заказчика.

3. **Мультимедийный рекламный ролик.** Мультимедийный рекламный ролик главным образом предназначен для привлечения внимания потенциальных клиентов и партнеров к продвигаемой компании, ее продукции и услугам.

4. **Мультимедийная поздравительная открытка.** Мультимедийная поздравительная открытка – это лучший способ поздравить друзей, сотрудников, клиентов или партнеров с праздником. Или даже выразить свои чувства просто так, без всякого повода!

Отличительным преимуществом интерактивного поздравления является возможность неоднократно просматривать, показывать друзьям, родным и сотрудникам оригинальный подарок. При этом в процесс просмотра вовлекается огромное количество пользователей.

5. **Мультимедийная презентация Power Point.** Мультимедийная презентация Power Point – классический вариант мультимедийной презентации, основанной на демонстрации слайд - шоу. Этот вид презентаций отличается простотой использования и легкостью видоизменения содержания, основных параметров и настроек. Удобная слайдовая структура и возможность разместить достаточный объем графической и текстовой информации, также обеспечивает возможность успешного использования мультимедийных презентаций Power Point при проведении выставочных мероприятий. В состав данного вида презентаций включаются графические объекты типа диаграмм, организационных структур, фотографий и схем. Возможность наложения звуковых эффектов и внедрения небольших

видеороликов обеспечивается использованием технологии видеомонтажа и редактирования звука.

Таким образом, в зависимости от целей той или иной акции бизнес компании можно выбрать нужный вид мультимедийной презентации, которая поможет оптимально и эффективно продвинуть тот или иной товар или услугу, предназначенные для конкретной целевой аудитории.

© А.А. Семеева, С.М. Сидорова, П.В. Никитин, 2015

УДК 332.81

Л.А. Сеферян

Ассистент кафедры «Городского строительства и хозяйства»
ФГБОУ ВПО «РГСУ»

г. Ростов–на–Дону, Российская Федерация

А.В. Пятикопова

Студент 3 курса ФГБОУ ВПО «РГЭУ (РИНХ)»

г. Ростов–на–Дону, Российская Федерация

ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА Г. РОСТОВА - НА - ДОНУ

Одной из важнейших задач, перед современным человеком стоит проблема, изучения взаимодействия общества и природы, человека и природной среды, экология и город. Следовательно, экологическая ситуация, представляется основным элементом развития социума.

Эколого - экономической оценка деятельности предприятий жилищно - коммунального хозяйства (ЖКХ), это управленческая общественная деятельность, которая направлена на достижение конкретных задач. В силу того, что это направление новое и мало изученное, нет общепринятого определения. Но тем не менее, исходя из общепринятого согласия, целью данного направления является, регулирование в направлении отношения человека к природе, и приемлемым способом подойти к ее определению.

Эколого - экономическая стратегия развития муниципального образования, тесно взаимосвязано с понятием устойчивого развития жилищного фонда. Основной целью стратегии развития является обеспечение сбалансированное соотношение экономических затрат с минимальными воздействиями на окружающую среду. Опираясь на мнение авторитетных экспертов данной области, выделим четыре основных направления: развитие окружающей среды в рамках социально - экономического развития; управление и защита и природных ресурсов, а также глобальных вопросов окружающей среды; управление отдельными областями окружающей среды; развитие организационно - институциональных условий для эффективного осуществления стратегии защиты и развития окружающей среды [1].

Функциональное назначение любого предприятия жилищно - коммунальной сферы (ЖКС) служит прежде всего: оказание услуг, выполнение работ определенного качества и

объема, в назначенные сроки. При определении объемов производства услуг, необходимо учитывать индивидуальные потребителей, а также достижения максимального уровня эффективности. Следовательно, заблаговременно оценивать качество работы предприятия ЖКС следует, при помощи определения экономической эффективности производимых услуг.

На сегодняшний день предприятия ЖКС находятся в сложном как материальном, так и экономическом положении. Это спровоцировано прежде следующим: платежеспособность; высокой инфляции; растущие цен на ресурсы; нет опыта в формировании инвестиционной политики; не достаточно изучены методические вопросы для разработки инвестиционных программ; трудность поиска источников финансирования и другие.

Реформа в ЖКС дает осуществление экономическому росту, увеличению сферы услуг, в процессе осуществления капитальных вложений обеспечивается научно - технический потенциал. Высокая эффективность сферы услуг – необходимость и решающий постулат постоянного расширенного воспроизводства.

Эффективность ЖКС относится к числу основных единиц рыночной экономики, которая прямо связана с достижением конечной цели развития производства, в целом и каждого предприятия в отдельности.

Потребность человека в услугах социальной сферы есть неотъемлемая часть в потребности жилищно – коммунальных услугах (ЖКУ).

Как показала оценка жилищного фонда г. Ростова - на - Дону, большинство собственников многоквартирных домов города отдали предпочтение в своём выборе способа управления жилым помещением – управляющие организации.

Перечень работ, включаемых в состав ЖКУ по техническому обслуживанию, текущему ремонту зданий и производимых за счет средств, предназначенных на капитальный ремонт жилищного фонда, определен Правилами и нормами технической эксплуатации жилищного фонда.

Экономическое содержание ЖКУ обуславливает многоаспектный подход к решению проблемы формирования и развития рыночных отношений в сфере ЖКХ, реализуемых в целях: повышение уровня обеспеченности потребителя ЖКУ; рациональной дифференциации количественного и качественного уровня оказания ЖКУ различных социально - демографических групп населения; создания в жилых массивах необходимой социальной и инженерной инфраструктуры [2].

Территория современного крупного города является ресурсом, распоряжение которым, во - первых, дает возможность в случае эффективного его использования, также получать прибыли и преференции городу как субъекту конкурентной среды, а во - вторых, территория города является основой для существования и функционирования городского общества. Решение экономических и экологических задач дает возможность для создания комфортной и безопасной городской среды. При анализе проектов любого уровня, необходимым, обязательным условием является включение экологических затрат и рисков, в денежные потоки.

Список использованной литературы:

1. *Сеферян Л.А.* Стратегии развития города Ростова - на - Дону в сфере жилищно - коммунального хозяйства // Известия РГСУ 2013 - 17.158с. - С.49 - 55.

УДК 659.445

С.М.Сидорова,

факультет экономики и информационной безопасности

студентка

Межрегионального открытого социального института (МОСИ),

г.Йошкар - Ола, РФ

Д.В.Попова,

студентка МОСИ,

П.В.Никитин,

к.пед.н., доцент МОСИ

МУЛЬТИМЕДИЙНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕС КОМПАНИИ

Мультимедийные презентации год от года становятся все более востребованной и эффективной формой рекламы, постепенно тесня традиционные способы продвижения товаров и услуг. Стремительное развитие и масштабность применения в сфере бизнеса мультимедийных презентаций объясняется в первую очередь многочисленными преимуществами использования мультимедиа в качестве маркетингового инструмента.

Можно выделить следующие преимущества мультимедийных презентаций для бизнес компании:

1. Информационная емкость. Возможность в одной мультимедийной презентации разместить большой объем графической, текстовой и звуковой информации, позволяет в полной мере продемонстрировать преимущества и достоинства рекламируемого продукта;

2. Компактность. В качестве носителей для мультимедийной презентации могут быть использованы различные типы дисков, USB - карты или электронные визитные карточки, но независимо от формы и емкости, все эти типы носителей отличаются компактностью и удобством хранения;

3. Эмоциональная привлекательность. Мультимедийные презентации дают возможность представить информацию не только в удобной для восприятия последовательности, но и эффектно сочетать звуковые и визуальные образы, подбирать доминирующие цвета и цветовые сочетания, которые создадут у зрителей позитивное отношение к представляемой информации;

4. Наглядность. Наглядность – это ключевой аргумент использования мультимедийных презентаций. Отличительные особенности, специфические свойства и преимущества рекламируемого продукта можно предельно реалистично продемонстрировать именно с помощью современных графических и видео технологий мультимедийных презентаций;

5. Мобильность. Все, что нужно для демонстрации – это носитель и компьютер, телевизор или даже карманный компьютер. Оптимальным решением может стать презентация в сочетании с ноутбуком, что особенно важно при выездных контактах.

6. Интерактивность. Возможность непосредственно воздействовать на ход презентации – это одно из важнейших преимуществ мультимедиа. Выбрать язык презентации, нужный для представления раздел или блок информации – неоспоримое достоинство мультимедийных презентаций, которое дает возможность фокусировать внимание собеседников на выбранных ключевых моментах;

7. Экономическая выгода. Тиражирование мультимедийных презентаций на дисковые носители или электронные визитные карточки стоит гораздо ниже, чем печать среднего по объему и качеству полиграфии буклета. При этом следует учитывать и возможность многократного использования одной мультимедийной презентации, ее дополнения новыми текстовыми и графическими материалами, модификации интерфейса и звукового ряда;

8. Многофункциональность. Однажды созданная презентация может иметь до десятка различных способов использования, начиная от применения мультимедиа для поддержки PR - акций и выставочных мероприятий, до демонстрации при личных контактах с потенциальным клиентом или партнером

Таким образом, современная мультимедийная презентация – это один из самых перспективных маркетинговых инструментов, позволяющий одновременно задействовать графическую, текстовую и аудиовизуальную информацию. Мультимедийные презентации представляют собой сочетание самых разнообразных средств представления информации, объединенных в единую структуру. Чередование или комбинирование текста, графики, видео и звукового ряда позволяет донести информацию о продукте, компании или услуге в максимально наглядной и легко воспринимаемой форме.

© С.М. Сидорова, Д.В. Попова, П.В. Никитин, 2015

УДК33

А.Р.Сулиманова

Научный руководитель: С.Д.Хакимова
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОЦЕНКА БИЗНЕСА ПРИ УПРАВЛЕНИЕ ЕГО СТОИМОСТЬЮ

Аннотация: В статье анализируются общепринятые методы оценки бизнеса с позиции возможности их практического применения и использования в рамках концепции ценностно - ориентированного управления компаний.

Ключевые слова: оценка бизнеса, стоимость бизнеса, управление стоимостью бизнеса.

Единые основы управления стоимостью бизнеса теснейшим образом связаны с методологией его оценки. В России теория управления стоимостью бизнеса проходит стадию изучения, связанную с отработкой фактических нюансов аспектов методологии. Заинтересованность к проблеме в главном поясняется некоторыми факторами.

– повышение динамичности бизнеса и важности интеллектуальных ресурсов;

– повышение конкуренции и потребность исполнять интересы всех заинтересованных сторон;

Освоение концепции VBM (Value Based Management – управление стоимостью) сопряжено с широкомасштабным переосмыслением известных подходов и методов стратегического управления компанией.

Методы затратного подхода к оценке стоимости бизнеса

Подтвержденные в законодательстве подходы и методы оценки некоторыми исследователями подвергаются критике.

К примеру, способ сбережения активов подразумевает подсчет рыночной стоимости имущественного комплекса фирмы так, будто собственник собирается не использовать его, а реализовать согласно долям. Таким образом характерна для конкурсного управляющего, погашающего долги организации за счет реализации ее активов. Очевидно, что для долгосрочного управления подобный подход недопустим.

Метод ликвидационной стоимости принято использовать в двух случаях: при срочной реализации имущества обанкротившегося предприятия по частям, а также в целях определения минимальной стоимости продажи функционирующего бизнеса. Во втором случае результаты расчетов выступают своеобразной нижней стоимостной границей ценности бизнеса, которую можно учитывать при создании и корректировке стратегии развития компании. Однако ввиду ощутимой трудоемкости расчетов метод ликвидационной стоимости редко применяется в реальных оценках.

Методы сравнительного подхода к оценке стоимости бизнеса

Методы компании - аналога, рыночных мультипликаторов и рынка капитала более ориентированы на интересы собственников, действующих в рамках принципа альтернативной доходности инвестиций. Основное ограничение в применении указанных методов для управления стоимостью бизнеса – тотальный дефицит информации. В свободном доступе имеются предложения о продаже бизнеса, сообщающие только имущественный состав предприятия. Данные о рентабельности, деловой активности или ликвидности компании встречаются редко. Очевидно, что для менеджеров, которые работают в основном со средними региональными предприятиями, такие сведения могут быть ценными преимущественно как справочная информация.

Мониторинг хозяйственных обществ (акционерных и с ограниченной ответственностью) продемонстрировал крайне высокую степень концентрации капитала. Доля компаний с доминирующим положением одного или двух собственников, в руках которых сосредоточено более 50 % акций (или долей), составляет 64 % , а с учетом собственников, владеющих 25–50 % акций (долей) – 78 % от общего количества исследованных субъектов бизнеса. При этом особенно подчеркивается, что такие пропорции справедливы как для акционерных обществ, так и для обществ с ограниченной ответственностью. Различные по принципам образования и функционирования, обе эти формы организации практически идентичны по реальной модели управления, которая зачастую препятствует освоению управленческих инноваций. Вопреки известному выражению, утверждающему, что государство является плохим собственником, практика исследований выявляет иную закономерность: стиль управления в муниципальных, государственных и в большинстве частных компаний с высокой концентрацией капитала одинаков.

Методы доходного подхода к оценке стоимости бизнеса

Довольно часто акценты исследовательского интереса смещаются на методы доходного подхода к оценке стоимости бизнеса, в частности, на метод дисконтирования денежных потоков (DCF) как своего рода локомотив концепции VBM. Основным фактором стоимости становится способность компаний генерировать денежные потоки в будущем, а вовсе не результаты прошлых лет.

Монополию исключительного использования модели дисконтирования в управлении стоимостью укрепляет широко рекламируемый показатель экономической добавленной стоимости (EVA). Расчет EVA эффективен в рамках финансового анализа, где особенно важно комплексное обоснование полной стоимости капитала – и собственного, и заемного. Однако внедрение показателя в систему планирования стоимости предприятия весьма осложнено методологическими недостатками EVA, которые отмечают даже некоторые его сторонники. Высокая трудоемкость расчета с многочисленными корректировками бухгалтерских данных, а также практически полное игнорирование фактора времени требуют дополнительных усилий на адаптацию показателя к конкретным условиям ведения бизнеса, что, как правило, не устраивает корпоративное руководство.

Гораздо реже встречаются исследования, в которых прямо или косвенно говорится о недостатках общепринятых методов оценки и управления стоимостью, в частности дисконтировании денежных потоков. Особенно остро модель DCF критикует В.Н. Тришин, предлагая более тщательно осмыслить ее справедливость. Он полагает что, главный принцип прогноза доходов служит законно установленным способом манипуляции стоимостью бизнеса, обусловленным высокой чувствительностью этой величины к изменению предполагаемых доходов. Ш. Пратт, по мнению В.Н. Тришина, не доказывает правильность метода DCF, а приводит многочисленные примеры его использования.

Заключение

Современный процесс создания и корректировки стратегии предприятия немалозначим без использования управленческих инноваций, в том числе и стоимостных. Рожденная методами финансового анализа и оценки концепция управления стоимостью бизнеса в настоящее время рассматривается как самостоятельный подход к стратегическому управлению его потенциалом. Стоимостная оценка предприятия универсальна, благодаря чему получила всемирное признание и активно внедряется в нашей стране. Инструментарий этого подхода расширяется пропорционально развитию методов определения ценности предприятий и прогнозирования возможных вариантов их развития.

Особенно большое значение имеет поиск возможностей совместного использования известных инструментов анализа и новых подходов и методов корпоративного управления в рамках концепции ценностно - ориентированного управления бизнесом. Наиболее привлекательным направлением работы представляется разработка синтетических методов оценки и управления стоимостью бизнеса.

Список использованных источников

1. Тришин В.Н. О методе дисконтированных денежных потоков и стандартах оценки // Российский оценщик. - 2007. - № 1. - С. 17 - 31.

2. Федотова М.Ю. Оценка стоимости бизнеса и использование ее результатов в целях повышения эффективности деятельности компании // Финансовый менеджмент. - 2009. - № 5. - С. 3 - 22.

3. http://otherreferats.allbest.ru/economy/00006588_0.html

4. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=20206>

5. <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2015/iem/soloduhina/library/article7.htm>

© А.П.Сулиманова, 2015

УДК 339.137.2

А.О. Имхович

студентка 4 курса, Международной высшей школы бизнеса
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнёва

К.Ю. Сурменкова

студентка 4 курса, Международной высшей школы бизнеса
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнёва

Научный руководитель: Е.Л. Соколова

к.э.н., доцент кафедры международного кадрового и проектного управления
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнёва
г. Красноярск, Российская Федерация

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ И РИСКИ

В настоящее время в развивающихся рыночных отношениях, как на мировой арене, так и на внутренних рынках отдельных стран, существует ряд проблем для компании, связанные в первую очередь с конкуренцией. Также, все чаще организации приходится выбирать, какой конкурентной стратегией воспользоваться, чтобы занимать лидирующие позиции на рынке. Из этого следует, что компания должна решить будет ли она сокращать издержки или фокусировать свою деятельность на определенную группу потребителей, или воспользоваться третьим вариантом - это создание инновационного, уникального продукта по всем своим основным характеристикам. Несмотря на все преимущества данных способов завоевания рынка, существуют риски, и каждому предпринимателю стоит принять решение, какая из стратегий принесет меньше потерь и обеспечит максимизацию прибыли.

Лидерство в издержках самая популярная стратегия, ее часто используют крупные фирмы. Основная суть заключается в минимизации затрат, путем эффекта масштаба, приобретение дешевых ресурсов, частичная или полная интеграция с дистрибьюторами и поставщиками, модернизация производственных мощностей, концентрация на основном продукте [1, с. 341]. Каждая компания, которая пользуется данной стратегией, начинает с экономии на ресурсах. Но в этой ситуации, следует учитывать риск, связанный с тем, что

недорогие ресурсы иногда подразумевают плохое качество и могут служить причиной потери потребителей, а не их привлечения, как планировалось изначально. Эффект масштаба и модернизация производственных мощностей могут требовать существенных вложений и через некоторое время возможна максимизация прибыли, путем увеличения объемов производства и сокращением издержек. По мнению авторов статьи, важным остается тот факт, что даже при снижении издержек продукт или услуга должны оставаться качественными и высоко - конкурентными по отношению к другим продуктам. В свою очередь разница в цене между конкурирующими продуктами, должна быть максимальной. Стоит отметить, что данная стратегия может действовать только тогда, когда на рынке имеет место эластичный спрос, если потребитель чувствителен к цене, он сразу отреагирует на данную стратегию.

Например, компания Iowa Beef Packers - поставщик мяса в США использовала стратегию лидерства в издержках, модернизация производственных мощностей, уменьшение затрат на транспортировку, путем создания нового завода вблизи поставщиков скота, сортировка и фасовка мяса производится на заводах, после чего упакованное мясо отправляют в розничные сети. Затраты на транспортировку скота, обычно составлявшие значительную часть общих издержек, при таком подходе радикально сокращены за счет исключения перевозки скота в живом виде, а затраты на доставку готовой продукции потребителям снижены за счет отказа от перевозки туш целиком [6]. Стратегия лидерства в издержках Iowa Beef Packers оказалась настолько удачной, что компания стала крупнейшим поставщиком фасованного мяса в США, потеснив прежних лидеров отрасли - компании Swift, Wilson и Armour.

Рассмотрим вторую стратегию обеспечения конкурентоспособности - стратегию дифференциации, основная идея которой заключается в создании продукта или услуги, которые станут уникальными в своей отрасли и смогут вызвать большой интерес у потребителей. Дифференцирование может производиться в различных сферах: производство, упаковка и внешний вид предлагаемого товара, реклама, сети продаж, профессиональная подготовка кадров [1, с. 279]. В качестве примера можно привести компанию AVON, которая придерживается политики ограниченного выпуска, т.е. она предлагает продукцию, появляющуюся только в сезонных каталогах, а некоторые товары и вовсе выпускаются в ограниченном количестве [5]. Также компания предлагает широкий ассортимент демо - продуктов которые являются совершенно бесплатными. Для постоянных клиентов компания AVON дарит подарки и предоставляет скидки.

Кроме того, не стоит забывать, что любая стратегия подвергается рискам. Главным риском данной стратегии заключается в том, что конкуренты могут скопировать новшества компании. Так, не менее известная компания, Oriflame тоже предлагает товары в ограниченном количестве, выстраивает политику скидок и акции для своих клиентов [4]. Такое поведение может привести к снижению конкурентного преимущества компании AVON.

Третья стратегия конкуренции – стратегия фокусирования. Представленная стратегия отличается от остальных стратегий тем, что она основана на выборе узкой специализации [2, с. 36]. Компания, которая использует данную стратегию, определяет сегмент и направляет свои силы на обслуживание выбранного сегмента, при четко ограниченном количестве продукции. Позиционирование ниши основывается при помощи некоторых

факторов - географическое преимущество, некие технические требования и уникальность характеристик продукции, которые необходимы согласно требованиям выбранного рынка.

Компания, которая выберет в качестве конкурентной стратегии – фокусирование, будет иметь существенное преимущество перед своими конкурентами, которые имеют широкую специализацию. Преимущество заключается в том, что компания сможет выбрать направление оптимизации, будь то дифференциация или сокращение издержек. Предположим, что конкурентные компании недостаточно хорошо и не в полной мере удовлетворяют потребности потребителей в том или ином секторе, в таком случае перед компанией появляется шанс сфокусировать свои силы на дифференциации. С другой стороны, конкурентные компании, которые имеют широкую специализацию, возможно несут высокие затраты на обслуживание данного сегмента, тогда у компании есть прекрасная возможность сфокусироваться на издержках, а именно расходовать средства исключительно на удовлетворение потребностей потребителей в этом сегменте, тем самым сократить затраты.

Яркий пример использования данной стратегии можно рассмотреть на компании Hammermill Paper [3]. Компания сосредоточила свои силы на производственных отличиях, после чего оптимизировала производство в соответствии с выбранным целевым сегментом. Компания Hammermill Paper выпускает высококачественную бумагу для специфических целей небольшими партиями, тогда как крупные компании, которые выпускают бумагу крупными партиями, могли бы понести убытки, выпуская подобную продукцию. Тем самым компания Hammermill Paper имеет отличительное конкурентное преимущество перед другими компаниями. Среди возможных рисков для данной компании, может быть появление новых конкурентов, способные сегментировать рынок ещё больше, дробя этот «пирог» на более мелкие кусочки. Также, в качестве риска может выступать высокая цена за предлагаемую продукцию по сравнению с продукцией других компаний. Если компания Hammermill Paper будет устанавливать высокую цену на свой товар, то потребители будут искать товар – заменитель в других компаниях по более низкой цене.

Рассмотрев базовые конкурентные стратегии, следует отметить, что универсального решения не существует. Компания определяет свою конкурентную стратегию согласно занимаемой позиции на рынке, т.е. является ли компания лидером на рынке, претендентом на звание лидера, либо последователем.

В каждой стратегии есть преимущества и недостатки, каждая организация перед выбором стратегии должна оценить свой потенциал и возможности, которые может предложить рынок. Анализ и оценка рассмотренных рисков позволит организации выбрать эффективную траекторию развития.

Список используемой литературы:

1. Кислицына В.В. Маркетинг: учеб. для вузов. – Киров: Изд - во ВятГТУ, 2011. – С. 489.
2. Поделинская И.А., Бянкин М.В.. Стратегическое планирование: учебное пособие. – Улан - Удэ: Изд - во ВСГТУ, 2005. – С. 55.
3. Конкурентные стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/competitive_strategy.shtml#1 (дата обращения 26.11.2015)

4. Преимущества косметики Oriflame [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oriflame-all.ru/produkcija/preimushhestva-kosmetiki-oriflame/> (дата обращения 28.11.2015)

5. Стратегия дифференциации в бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipgid.ru/strategija-differenciacii.html> (дата обращения 27.11.2015)

6. Стратегия лидерства по издержкам и ее применение в бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipinform.ru/razvitie-biznesa/strategii/strategiya-liderstva-po-izderzhkam-i-ee-primenenie-v-biznese.html> (дата обращения 28.11.2015)

© А.О. Имихович, К.Ю. Сурменкова, 2015

УДК 657

В.А. Сухенко, С.Н. Хуаде, Д.О. Труфанова
студентки 2 курса Южного института менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Сегодня дистанционная торговля прочно вошла в нашу повседневную жизнь и с каждым годом завоевывает все большую популярность. Разумеется, удобно, не выходя из дома, получить нужный товар непосредственно по месту своего нахождения. Однако существуют некоторые особенности в ведении бухгалтерского учета товарных операций в дистанционной торговле по сравнению с продажами через стационарную розничную или оптовую сеть.

Первая особенность состоит в том, что при осуществлении дистанционной торговли посредством телевидения, каталогов, рекламных буклетов, радио, интернет - магазинов продажи осуществляются без непосредственного присутствия продавца - консультанта. Рассмотрим подробнее розничную куплю - продажу, осуществляемую через интернет - магазины, так как сегодня – это наиболее распространенный вид электронной торговли.

Несмотря на то, что люди предпочитают повертеть вещь в руках, а уж потом платить за нее деньги, все большее количество пользователей сети интернет предпочитают делать покупки в интернет - магазине. Интернет - магазин – это магазин, виртуальная «витрина» которого расположена в интернете. Интернет - магазины становятся все более популярными, так как предоставляют потенциальному покупателю не только удобный выбор и поиск необходимого товара на виртуальной витрине, но и осуществляют необходимое консультирование по телефону, электронной почте. Удобство покупки через интернет - магазин состоит также в кратчайших сроках оплаты посредством платежных пластиковых карт, «электронными деньгами», переводами через платежные системы. Немаловажное значение имеет и предлагаемая доставка – как правило, только удобным для клиента способом. Кроме того, выбирать, заказывать и получать товары можно и дома, и не отходя от рабочего места, и на отдыхе, то есть практически с любого места, где есть доступ к сети Интернет [2].

Основными нормативно - правовыми актами, регулирующими правоотношения сторон при осуществлении розничной торговли через интернет - магазин, являются: Гражданский кодекс РФ (глава 30), Закон о защите прав потребителей, Правила продажи товаров дистанционным способом, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 27.09.2007 г. № 612.

При анализе рассматриваемого способа торговли нужно исходить из сущности розничной торговли, особенностей дистанционной торговли, а также функционирования интернет - магазина.

Под договором розничной купли - продажи понимается договор, в рамках которого продавец обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Таким образом, основными покупателями в рамках данного договора являются физические лица, реже – организации и индивидуальные предприниматели, покупающие товар не для предпринимательских целей. Отметим, что при дистанционном способе продажи товара договор розничной купли - продажи заключается на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара посредством каталогов, проспектов, буклетов, фотоснимков, средств связи (например, интернет - связи), исключающими возможность непосредственного ознакомления потребителя с товаром либо образцом товара при заключении такого договора (п. 2 ст. 497 ГК РФ).

Продажа через интернет - магазин включает в себя основные процессы торговой организации: выбор товаров, оформление заказов, проведение взаиморасчетов, отслеживание исполнения заказов, доставку товаров.

Использование данного способа продаж выгодно как продавцу, так и покупателю: значительно снижаются затраты на продажу (за счет экономии на торговых помещениях, торговом оборудовании и персонале); поддерживаются конкурентоспособные цены на товар; экономится время покупателя при выборе и приобретении товара. Кроме этого интернет - магазин служит дополнительным средством рекламы.

Интернет - магазин может быть организован одним из следующих способов:

- онлайн-магазин (отсутствует традиционная торговая сеть);
- совмещение офлайн-бизнеса с онлайн-бизнесом (когда интернет - магазин создается на основе действующей реальной торговой структуры (офлайн-бизнес)).

Отметим, что большая доля интернет - магазинов создается как продолжение традиционного бизнеса, существующего вне сети Интернет: их открывают как крупные, так и небольшие торговые компании.

По наличию товарных запасов интернет - магазины можно разделять на две группы:

- работающие по договорам с поставщиками (отсутствие собственных товарных запасов). При этом торговая организация по существу является посредником между поставщиками и покупателями;

- имеющие свое складское хозяйство (наличие собственного склада и товарных запасов).

Это может быть интернет - подразделение производственной или торговой компании.

При осуществлении бухгалтерского учета интернет - магазина важно иметь в виду, что дистанционная торговля не переведена на специальный режим ЕНВД, несмотря на то, что наибольшую долю в интернет - магазинах занимают розничные продажи. К розничным продажам, которые могут быть переведены на специальный режим ЕНВД, не относится реализация товаров по образцам и каталогам вне стационарной торговой сети. Исходя и

этого, при выборе системы налогообложения, необходимо учитывать, что для такого вида деятельности, которым является интернет - магазин, наиболее предпочтительнее будет упрощенная система налогообложения (УСН) с объектом налогообложения «доходы минус расходы» со ставкой 15 % . Выбор этой системы налогообложения освобождает налогоплательщика от составления деклараций по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль и налогу на имущество [3].

В связи с изменениями, вступившими в силу с 2013 года, интернет - магазин обязан не только платить налоги и представлять налоговую отчетность, но и вести бухгалтерский учет интернет - магазина и представлять финансовую отчетность один раз в год.

Бухгалтерия в интернет - магазине должна организовать учет поступлений денежных средств от покупателей. Покупатели могут расплачиваться за товар как наличными деньгами в момент получения товара, так и безналично.

При расчетах наличными, в офисе компании пробивается кассовый чек, который вместе с накладной на отпуск товара и договором передается курьеру для последующей передачи покупателю. Покупатель передает деньги, взамен получает контрольно - кассовой чек и товар. Наличные денежные средства, поступившие от покупателя, в тот же день приходят в кассу компании - продавца.

При безналичных расчетах покупатель оплачивает товар любым удобным для себя способом: посредством банковского перевода; посредством пластиковой банковской карты; через платежный терминал; посредством электронных денег (электронные кошельки).

Чтобы компания - продавец имела возможность получить такой платеж от покупателя на свой расчетный счет, компания - продавец должна заключить договор обслуживания с Процессинговым центром. В этом случае, деньги, поступившие в одну из платежных систем, будут зачислены на расчетный счет фирмы - поставщика за вычетом комиссии по эквайрингу.

При осуществлении дистанционной торговли важно правильно отражать расходы по доставке товаров на счетах бухгалтерского учета. При этом в состав расходов по доставке товаров могут быть включены: расходы на проездные документы собственной курьерской службы; расходы по зарплате собственной курьерской службы, включая обязательные страховые взносы; расходы на ГСМ и текущий ремонт транспорта собственной курьерской службы; расходы по оплате услуг сторонней курьерской службы; почтовые расходы. Учет всех этих расходов осуществляется на основании подтверждающих первичных учетных документов (квитанций, чеков, путевых листов, актов выполненных работ).

При организации дистанционной торговли с помощью пересылки товара по почте нужно закрепить в учетной политике фирмы способ отражения почтовых расходов в бухгалтерском учете: включаются ли почтовые расходы в стоимость товара, либо оплачиваются покупателем отдельно. Если затраты интегрированы в стоимость товара, то оплата почтовых услуг включается в расходы на продажу.

Другие участки бухгалтерского учета (учет реализации - отгрузки товаров покупателям, учет расчетов с поставщиками, учет заработной платы, начисление единого налога) не имеют отраслевых особенностей. Их учет ведется таким же образом, как и в любом другом стационарном магазине.

Согласно п. 12 ПБУ 9 / 99 «Доходы организации», п. 3 ст. 271 и п. 1 ст. 39 Налогового кодекса РФ отражение выручки в бухгалтерском и налоговом учете выполняется при переходе прав собственности [1].

Статья 223 Гражданского кодекса РФ устанавливает, что право собственности на товар переходит в момент его передачи. В то же время статья 224 Гражданского кодекса определяет, что передачей вещи может быть вручение ее приобретателю или сдача в

организацию связи для доставки. Поэтому столь значимым является отражение условий оформления заказа товара в оферте, размещенной в каталоге, бланке заказа или договоре.

В случае если доставка товара учтена продавцом, то право собственности переходит в момент получения товара клиентом. Целесообразно производить отправку с уведомлением о вручении, дабы по нему документально установить дату реализации. В случае если договором не закреплена обязанность продавца доставлять товар, то дату реализации отражают в момент передачи заказа на почту.

Еще одной проблемой в отражении в бухгалтерском учете операций дистанционной торговли является необходимость вести раздельный учет товаров, проданных в стационарном магазине и через интернет - магазин. Такая необходимость обусловлена разницей в цене на аналогичные товары (цены в интернет - магазине, как правило, ниже розничных цен в стационарном магазине). Это объясняется тем, что при ценообразовании в обычном розничном магазине, учитывают также издержки, которые отсутствуют в интернет - магазине (аренда помещения, амортизация торгового оборудования, заработная плата продавцов, стоимость установки и обслуживания охранной сигнализации и т.п.).

Таким образом, учет товаров, продаваемых через офлайнный и онлайнный магазины необходимо вести на отдельно открываемых субсчетах к счету 41 «Товары», тем самым обеспечивая принцип раздельного учета.

Список использованной литературы:

1. Болтава А.Л., Чумакова Н.А. Автоматизированная обработка бухгалтерской информации. Учебное пособие. – Краснодар, 2010.
2. Чумакова Н.А., Стародубцева Ю.Ю. Роль домашних хозяйств в финансовой системе Российской Федерации В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития Сборник статей Международной научно - практической конференции . Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. г.Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 318 - 320.
3. Ярушкина Е.А. Учет и анализ. Финансовый учет. Учебное пособие. – Краснодар, 2012.
© В.А. Сухенко, С.Н. Хуаде, Д.О. Труфанова, 2015

УДК 336.225.673

Е. С. Сюткина

студент факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанский государственный аграрный университет

О. Ю. Франциско

доцент кафедры «Экономической кибернетики»
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

КОНТРОЛЬНО - КАССОВАЯ ТЕХНИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В условиях жесткой конкуренции и неблагоприятных экономических условий все организации на рынке пытаются найти способы минимизации издержек. Многие недобросовестные компании прибегают к нелегальным путям сокращения затрат,

например, к манипуляциям с контрольно - кассовыми машинами / контрольно - кассовой техникой. За все время существования ККМ предприниматели придумали сотни разных ухищрений для обхода контроля финансовых операций, совершенных в кассе, что существенно могло сократить их затраты по части выплаты налогов. Переломным моментом в системе контроля стало появление фискальной памяти ККМ, которая была введена в применение с середины 90 - х гг.

В ККМ располагается небольшая микросхема – оперативное запоминающее устройство, которое фиксирует информацию обо всех операциях, выполняемых ККМ в течение дня. Все накопленные ОЗУ данные передаются в другую энергозависимую и опломбированную микросхему, где они добавляются к уже ранее накопленной информации [1]. Вот эта вторая микросхема и есть фискальная память ККМ, информация в которой должна храниться в течение шести лет. До появления фискальной памяти в ККМ единственным способом выявить нарушение являлось совершение контрольной закупки и поимка недобросовестного продавца «за руку», если он не выбивал чек, или проверка соответствия суммы, указанной на чеке, сумме на контрольной ленте внутри кассового аппарата. В настоящее время налоговики при помощи технических средств могут легко считать с кассового аппарата всю информацию о выручке с торговой точки. В виде фискальной памяти контролирующие органы получили беспристрастный электронный счетчик, фиксирующий суммы всех покупок. Но как следствие, если появился новый метод контроля, то непременно должны появиться и способы ухода от него.

Теперь же вместе с инспектором нужно обмануть и микросхему. С момента создания фискальной памяти появились различные способы ее корректировки. Для этого используют специальные аппаратные или программные устройства, которые могут быть как внутренними, так и внешними.

Внутренние устройства устанавливаются непосредственно внутри ККМ. Осуществляется это путем подмены родной микросхемы на новую, которая учитывает выручку иным способом, наиболее выгодным для продавца. Примерами служит, занесение в фискальную память только каждой третьей покупки (остальные не учитываются) или ситуация, когда «левая» фискальная память не замечает новые покупки больше установленной суммы. Приобретение левых микросхем не составляет особого труда, а с установкой может справиться любой инженер, хоть каплю смыслящий в устройстве этой системы.

Внешние корректирующие устройства используются для манипуляций с ККМ, имеющими разъем RS - 232 для подключения дополнительных устройств. Через этот разъем к аппарату периодически подключается специальное приспособление – брелок, с помощью которого фискальную память корректируют, подобно тому, как скручивают показания обыкновенного домашнего счетчика [2].

К другим методам искажения фискальной памяти можно отнести выжигание всей информации, хранящейся в ней, с последующим вводом новых данных или работа на ККМ с неправильным положением ключа.

Способов обойти закон, фискальную память очень много, но о них знают не только недобросовестные налогоплательщики, но и налоговые инспекторы, которые пытаются принимать необходимые контрмеры. Для обнаружения правонарушений в отношении использования ККМ инспекторы используют несколько проверенных способов:

- проверочная закупка. Формально проверочную (контрольную) закупку налоговики проводить не вправе. Но чтобы не спорить и доказать факт нарушения, инспекторы нашли

лазейку. Они проводят закупки чужими руками, с помощью реальных или подставных покупателей;

- сбор чеков. В каждой инспекции висит коробочка, в которую любой желающий может положить чек. Потом инспекторы проводят с чеком «аналитические процедуры». А именно проверяют криптографический код на чеке. Если код на чеке недействительный, то это говорит о том, что он выбит на незарегистрированном кассовом аппарате, ККТ или на кассе, у которых отключена фискальная память;

- снятие остатков. Еще один способ установить факт невыдачи покупателям чеков ККТ – снятие остатков. Инспектор снимают на аппарате Z - отчет, по которому видно, сколько пробито по кассе, а затем пересчитывает все наличные. Если оказывается, что фактически денег больше, чем пробито, они обвиняют компанию в неиспользовании ККТ и штрафуют [3].

С 1 января 2016 года появится новый вид налогового контроля над применением ККТ. Он предусматривает переход налогоплательщиков на применение ККТ, передающей информацию о чеках в адрес налоговых органов через Интернет. Проект Минфина России от 10.04.2015 № 00 / 03 - 24887 рассчитан на поэтапный переход, в течение 7 лет, бизнеса на так называемые электронные кассы. Кассовые аппараты, согласно законопроекту, должны «накапливать и передавать» данные о проведенных платежах в налоговые органы онлайн (через уполномоченного оператора) [4]. Указанному выше проекту предшествовал успешный эксперимент с электронными кассами в четырех регионах России (Москва, Подмосковье, Калужская область, Татарстан). Передача оперативных данных о расчетах в адрес налоговых органов в режиме «on - line» призвана создать современную автоматизированную систему контроля за применением ККТ и полнотой учета выручки, что должно снизить риск нарушений в сфере применения ККТ даже без проведения индивидуальных результативных проверок.

Список использованной литературы:

1 Никитченко Л. И. Контрольно - кассовые машины: учеб. пособие для нач. проф. образования / Л. И. Никитченко. – М.: Академия, 2012. – 80 с.

2 Фискальные манипуляции с ККМ. [Электронный ресурс] // Информационно - аналитическое электронное издание «Бухгалтерия.ру». URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n26296> (дата обращения: 03.12.2015)

3 Эксперименты государства с ККТ (контрольно - кассовой техникой) [Электронный ресурс] // «РосКо – Консалтинг и аудит» («РосКо») URL: http://rosco.su/press/eksperimenty_gosudarstva_s_kkt_kontrolno_kassovoy_tekhnikoj/ (дата обращения: 03.12.2015)

4 Молчан А.С., Тринка Л.И., Чаплиев В.А. Инновационное развитие экономики Краснодарского края как ключевой инструмент преодоления кризисных явлений в региональной экономике // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12 - 4 (53 - 4). С. 245 - 249.

5 Молчан А.С., Тринка Л.И., Чаплиев В.А. Роль инновационного потенциала в развитии экономики региона // Экономико - правовые аспекты системного социально - экономического обновления России: перспективы посткризисного развития материалы Международной конференции. 2013. С. 131 - 135.

6 Грубич Т.Ю., Шролик А.В. Методика анализа бизнес - архитектуры предприятия // Наука XXI века: новый подход Материалы XII молодежной международной научно - практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. Научно - издательский центр «Открытие». Санкт - Петербург, 2015. С. 97 - 101.

7 Жигалко Е. С., Чаплиев В. А. Эволюция становления и развития экономической теории // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции. Ч. 1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 154 - 157.

© Е. С. Сюткина, О. Ю. Франциско, 2015

УДК 336

Ю.А.КОНОПЛЕВА

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры финансов и кредита,
Северо - Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, Россия

E - mail: ylia - konopleva733@mail.ru

А. Д. ТЕРНОВСКАЯ,

студентка 4 курса кафедры финансов и кредита,

Северо - кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, Россия

E - mail: anastasiya.ternovskaia@mail.ru

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В современном мире одной из типичных характеристик сферы международных отношений стало усиление значения межгосударственного инвестиционного сотрудничества, что обусловлено увеличением экономической интеграции на всех уровнях развития экономики и интересом государств в повышении объемов привлечения во внутреннюю экономику инвестиций из других стран и расширением количества участников инвестиционных отношений.

Увеличение объемов привлечения прямых иностранных инвестиций, новейших технологий приведет в ближайшем будущем к компенсации недостатка национальных ресурсов инвестиционного капитала, а также позволит провести так необходимую сегодня экономическую модернизацию и создать новые основанные на высоких технологиях отрасли производства.

В связи с этим задача разработки политики привлечения иностранных инвестиций является наиболее актуальной для государства.

Увеличение потока иностранных капитальных вложений и повышение эффективности инвестиционной деятельности, идущих в российскую экономику может стать одним из главных направлений изменения курса современных экономических реформ.

Прямые иностранные инвестиции наиболее востребованная форма капиталовложений для развивающихся экономик, позволяет реализовывать большие и важные проекты, а при

этом в страну поступают новейшие технологии, новые практики корпоративного управления.

Прямые иностранные инвестиции могут решить ряд задач:

Во - первых, комбинируют перенос практических навыков и управленческого профессионализма с взаимовыгодным объемом ноу - хау;

Во - вторых, обладают мультипликативным эффектом, положительно отражающемся на производственно и других секторах экономики;

В - третьих, активизируют конкуренцию и могут способствовать развитию малого и среднего бизнеса;

В - четвертых, при правильной организации, стимулировании и размещении в состоянии ускорить восстановление профилирующих отраслей и регионов;

В - пятых, стабилизируют занятость и повышают уровень доходов населения.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции являются эффективным средством модернизации экономики развивающихся стран.

Увеличение потока иностранных капитальных вложений и повышение эффективности инвестиционной деятельности, идущих в российскую экономику может стать одним из главных направлений изменения курса современных экономических реформ.

В таблице 1 представлена динамика прямых иностранных инвестиций в Россию и из России по основным странам инвесторам за I полугодие 2014 - 2015 гг.

Таблица 1 - Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию и из России по основным странам инвесторам (\$ млн) [4].

	I полуго дие 2014	I полуго дие 2015	Абс. откл		I полуго дие 2014	I полуго дие 2015	Абс. откл
В Россию	24659	4344	- 2031 5	Из России	28698	10248	- 18450
Лидеры				Лидеры			
Багамы	1590	2328	738	Кипр	7838	4281	- 3557
Кипр	8941	1156	- 7785	Виргинские острова	- 1491	1907	3398
Германия	237	974	737	Финляндия	11	1059	1048
Франция	1262	957	- 305	Джерси	219	823	604
Джерси	234	549	315	Турция	926	797	- 129
Аутсайдеры				Аутсайдеры			
Люксембур г	1020	- 3672	- 4692	Нидерланды	5512	- 864	- 6376
Швейцария	491	- 979	- 1470	Великобритан ия	908	- 677	- 1585

Венгрия	446	- 780	- 1226	Швейцария	3180	- 310	- 3490
Ирландия	468	- 738	- 1206	Украина	- 259	- 296	- 37
Нидерланды	3504	- 2	- 3506	Грузия	54	- 154	- 208

Согласно таблице 1, в 2014 году лидером по объему вложений в Россию в очередной раз был Кипр (\$8941 млн), в первом полугодии 2015 года вложения Кипра сократились до \$1156 млн, абсолютное отклонение составило \$ - 7785 млн, соответственно в первом полугодии текущего года он уступил пальму первенства Багамам, откуда была обеспечена половина всех вложений в уставный капитал и 18 % реинвестированных доходов. Вместе с этим "цивилизованные офшоры" - Нидерланды, Швейцария, Венгрия вложения на первое полугодие 2015 года составили \$ 974 млн.

Исходя из приведенных данных, отметим, что Отечественные инвесторы активнее всего погасили свои вложения в Нидерландах, Швейцарии, Великобритании, Грузии и на Украине. При этом деньги, заведенные во втором полугодии 2014 года на Кайманы, Сейшелы, Сент - Китс и Невис, Сент - Винсент и Гренадины, в первом полугодии 2015 года перемещали в первую очередь на Британские Виргинские острова (прямые иностранные инвестиции из РФ в Виргинские острова составили \$1907 млн, таким образом данные вложения за год возросли вдвое) на Джерси, Багамы и Бермуды. Прирост данных вложений объясняется тем, что Британские Виргинские острова являются популярной офшорной юрисдикцией, в том числе среди российских предпринимателей. На настоящий момент зарегистрировано более 650 тысяч компаний: до 40 % всех офшорных компаний в мире. Основными факторами являются: низкая стоимость регистрации и содержания юридического лица, отсутствие требований к резидентности директора, формальные требования к минимальной величине уставного капитала, а также возможность быстро (буквально, за 1 день) зарегистрировать компанию. При этом Кипр продолжает оставаться лидером по объему, Люксембург и Ирландия - активнее других погасили свои вложения в Россию. А единственной страной Западной Европы, продолжившей увеличивать прямые иностранные инвестиции в Россию осталась Германия, сумма реинвестированных средств составила \$2,3 млрд, или 80 % всей суммы, реинвестированной за границей и стала второй страной после Люксембурга по объему вложений в уставный капитал [2]. Присутствие в этом списке таких государств как Кипр и Люксембург позволяет судить об утечке капитала из России. Финансовая нестабильность Кипра в 2014 - 2015 гг. и пошатнувшийся статус государства как офшорного центра России привело, к уменьшению притока капитала в это государство и переориентации финансовых потоков. В любом случае анализируя структуру капиталовложений России в ЕС пока говорит больше о неявном интересе со стороны бизнеса информационных технологий России в продвижении за рубеж, чем о высокой эффективности этого процесса.

Постепенное замедление темпов экономического роста в России, а также череда кардинальных политических изменений, привели к значительному изменению положения нашей страны в международном движении прямых инвестиций. Так, проследив динамику прямых иностранных инвестиций, сделаем вывод, что в целом экспорт прямых инвестиций

в I полугодии 2014 г. составил \$28698 млн. против \$10248 млн. в 2015 за этот же период, а импорт этих инвестиций сократился еще радикальнее - с \$24659 млн. в 2014 г. до \$4344 млн. в 2015 г.

Таким образом, в Российской Федерации санкции, в сочетании со слабой экономикой и другими факторами начали значительно влиять на приток прямых иностранных инвестиций. Однако в 25 - м докладе по мировым инвестициям, подготовленном Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), говорится, что: «В целом, 2015 г. общая ситуация обещает стать лучше с ростом прямых инвестиций на 11 % до 1,4 трлн долл. При этом в 2016 г. эта цифра составит 1,5 трлн, а в 2017 г. планируется уже на уровне 1,7 трлн долл.», - [1]. В документе также указывается на необходимость комплексной реформы системы Международных инвестиционных соглашений с упором, в том числе, на облегчение решений инвестиционных споров. При этом отмечается важность проведения реформ одновременно на национальном, двустороннем, региональном и международном уровне.

Россия осталась в топ - 20, несмотря на трехкратное падение инвестиций. Региональный конфликт, падение цен на нефть и международные санкции против России понизили доверие инвесторов к региону. В 2014 г. Россия впервые за 10 лет не вошла в список А.Т. Kearney 25 наиболее привлекательных для прямых инвесторов стран, это произошло еще до конфликта с Украиной - из - за непредсказуемой политики и вмешательства государства в экономику. В опросе 2015 г. заявлено о готовности увеличить инвестиции в Россию и сопредельные страны после отмены санкций. Но урегулирование геополитического конфликта может лишь частично вернуть привлекательность экономике: кризис имеет внутренние причины, бурного роста цен на нефть не будет, Россию ждет медленный рост.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение национальных целей нашей страны. Только целенаправленный процесс привлечения иностранных инвестиций сможет оказать реальное содействие дальнейшему укреплению и развитию экономического потенциала России.

Список литературы и информационных источников:

1. Ведомости [Электронный ресурс]. - Режим доступа.
<http://www.vedomosti.ru/>. (Дата обращения 28.11.2015)
2. Газета Коммерсантъ [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - <http://www.kommersant.ru/> (Дата обращения 27.11.2015)
3. Квашнина, И.А. Иностранные инвестиции в Россию: возможности и ограничения / И.А. Квашнина // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 12. – С. 78 - 91.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <http://www.cbr.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.gks.ru>

© А.Д. Терновская, Ю.А. Коноплева, 2015

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КПЭ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Нефтегазовая отрасль является в стране одной из ведущих отраслей и оказывает значительное влияние на всю экономику в целом. Поэтому очень важным является эффективность деятельности нефтегазовых предприятий. Для оценки эффективности предприятий и сотрудников в сфере добычи и переработки нефти и газа применяется такой инструмент, как Система Ключевых показателей эффективности (КПЭ).

Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) — оценочная методика организаций, направленная на формирование показателей, способствующих достижению целей. Применение КПЭ позволяет организации оценить не только своё положение на рынке, но и рассмотреть внутренние механизмы деятельности.

При формировании КПЭ на предприятиях нефтегазового профиля может возникнуть ряд проблем:

1. Несовершенство либо отсутствие стратегии компании

Так как система КПЭ разрабатывается в целях постановки, планирования и мониторинга реализации стратегических целей компании, а также мотивации персонала на достижение этих стратегических целей, то стратегия должна четко определять направление деятельности организации и чего компания желает достичь по исполнению стратегии. В случае отсутствия конкретных стратегических целей у персонала и отсутствие соответствующей системы мотивации приводят к тому, что исполнители не координируют свои действия с глобальными целями организации и не имеют возможности ориентироваться в стратегических установках. Такая "дезориентация" зачастую приводит к расходованию ресурсов организации на выполнение второстепенных задач и к снижению производительности компании.

2. Недостаточный обмен информацией между руководством и сотрудниками.

При недостатке информации от сотрудников организации руководитель принимает управленческое решение, которое основано на неполноценной информации, что может сказаться не только на результатах деятельности подразделения и его сотрудников в частности, но и на производительность компании в целом. И наоборот, многие руководители полагают, что, получив максимальный объем данных, они абстрагируют себя от принятия неверного решения. При этом они не всегда делятся полученными данными с подчиненными, что может привести к нулевому результату, поскольку увеличивается время на подготовку информации и, следовательно, затягивается принятие решения, снижается его качество, актуальность, а также влияет на формирование и достижение поставленных отделом управления КПЭ показателей.

3. Сложная организационная структура предприятия.

На сегодняшний день нефтегазовая отрасль представлена в основном вертикально интегрированными компаниями (ВИНК) – крупными холдингами, имеющими полный производственный цикл – от геологоразведки, через собственно добычу и нефтепереработку, вплоть до сбыта нефтепродуктов конечным потребителям. Такие предприятия, как правило, всегда имеют сложную организационную структуру. Подорганизационной структурой компании понимается её организация из отдельных подразделений с их взаимосвязями, которые определяются поставленными перед фирмой и её подразделениями целями и распределением между ними функций. Организационная структура предусматривает распределение функций и полномочий на принятие решений между руководящими работниками компании, ответственными за деятельность структурных подразделений, составляющих организацию предприятия.

Сложность формирования КПЭ в ВИНК может состоять в том, что недостаточно четко разграничены все бизнес - процессы компании и, соответственно, неправильно распределены должностные обязанности сотрудников для которых устанавливаются КПЭ.

4. Несовершенная концепция каскадирования целей.

Каскадирование заключается в том, что все процессы на предприятии нефтегазовой промышленности должны служить достижению заданной конечной цели или группе целей, а также в рамках концепции каскадирования цели устанавливаются сверху вниз, на каждом уровне управления дробясь на подцели, соответствующие ресурсам объекта управления и его месту в бизнес - процессе.

Некорректное каскадирование может привести к не достижению конечных целей, установленных компанией, что повлияет не только на вероятный спад производительности предприятия, но и на демотивацию сотрудников этого предприятия. Подчиненному должны быть ясны цели следующего уровня и смежников, а также связь собственной деятельности с их достижением. При этом планируемый КПЭ должен быть достижимым, т.е. соответствовать ресурсам (компетенциям и полномочиям) сотрудника.

5. Неуправляемость КПЭ сотрудника, для которого он поставлен.

Функциональный показатель должен быть установлен тому, кто имеет возможность влиять на достижение его целевого значения, иначе этот показатель будет неэффективен и бесполезен, как для сотрудника, так и для компании в целом.

6. Неразвитая ИТ - система

КПЭ не будет работать эффективно без электронной системы постановки и отслеживания задач, показателей и проектов. И простейшими информационными (автоматизированными) системами управления, созданными только под КПЭ, нефтегазовой компании не обойтись. Для целевого управления необходима более сложная ИСУ, в которой изначально заложена возможность создания единого информационного поля для управленческого звена. Также могут возникнуть сложности при расчете и мониторинге КПЭ.

7. Неизмеримость КПЭ.

Необходимым условием является то, чтобы показатели могли иметь измерение. Существуют две основных категории показателей – качественные и количественные. **Количественные** – позволяющие определить результаты, выраженные в абсолютных

значениях (объемные, стоимостные, временные натуральные единицы измерения) и относительных (в долях и процентах) – добыча нефти, EBITDA Downstream, выполнение графика по проходке и т.п. Качественные в свою очередь позволяют определить качественные результаты на основе действующих нормативных документов или субъективных оценок – качество стратегического планирования, качество разработки документов и так далее.

8. Несбалансированность весов КПЭ.

Наличие множества ключевых показателей эффективности, аналогично и выбору только одного показателя, приводит к ухудшению возможности управления. Поскольку слишком большое количество показателей приводит к усложнению процедуры расчета. При выборе только одного ключевого показателя эффективности КПЭ возникают 2 варианта – подтвердить его достижение либо недостижение. Но не остается возможности маневра, внося изменения в процесс работы в ситуации, когда результаты не соответствуют ожиданиям.

Следовательно, обеспечить возможность маневра позволяет лишь набор из нескольких КПЭ верхнего уровня – лучше из двух - трех. Их отбирать можно на основе оценки значимости каждого из КПЭ, проанализировав их вес.

Для каждого показателя экспертным путем присваивается свой вес, чтобы совместная сумма весов всех КПЭ составляла единицу. В количестве КПЭ себя можно не ограничивать. Вес нужно определять с учетом принципа необходимости – какие показатели нужно выполнить для достижения цели (какие не просто желательны, а именно необходимы, без которых достичь цели просто невозможно). Для данных показателей и характерен наибольший вес. Затем убираем показатели с весом ниже 0,1, и вновь распределяем веса между теми КПЭ, которые остались. На выходе будет не больше 3 - 5 показателей. Показатели с совсем маленьким весом можно потом учитывать для схемы мотивации в качестве условий понижения либо повышения размера бонуса.

После внедрения системы КПЭ важно постоянно анализировать ее актуальность. В компании могут измениться бизнес - процессы, стратегические цели, внешнее окружение. — выполняет ли она свою работу эффективно. Успешное следование плановым показателям создаст дополнительные конкурентные преимущества и укрепит позиции компании на нефтегазовом рынке.

Список литературы

1. Буренина И.В., Варакина В.А. Система единых показателей оценки эффективности деятельности вертикально - интегрированных нефтяных компаний // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1 (20). С. 6.
2. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Совершенствование процесса стратегического управления посредством достижения стратегического единства компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 6. С. 4 - 8
3. Буренина И.В., Батгалова А.А., Гамилова Д.А., Тулебаева Л.Ш. Проблемы адаптации концепции устойчивого развития для предприятий промышленности на примере ТЭК // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 464 - 467.
4. <http://www.top-personal.ru/> – Журнал «Управление персоналом».

5. Ветлужских Е. Система вознаграждения: Как разработать цели и KPI // Альпина Паблишер, 2015 г., 3 - е издание 218 стр

6. Клочков А.К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов // Эксмо; Москва; 2010 103 стр.

© Д.А. Титова, 2015

УДК 331.211

Н.С. Трушина, студентка 3 курса
Факультет экономики и менеджмента
Саратовский государственный аграрный университет
Г. Саратов, Российская Федерация

СПОСОБЫ УКЛОНЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

Одна из проблем современной экономики – уклонение работодателей от налогообложения. В настоящее время распространены такие способы уклонения от уплаты налогов: 1) неформальная занятость; 2) применение «серых» схем выплат заработной платы сотрудникам.

Неформальная занятость – участие работников, не зарегистрированных налоговыми, статистическими и другими государственными органами, в экономической деятельности предприятия [2, с. 160].

Всем известно, что в сфере малого и среднего бизнеса часто отсутствует практика заключения трудовых договоров с работниками, где для них прописываются все социальные гарантии (оплата труда, условия труда, его режим, и др.). Работники довольно часто соглашаются работать неофициально, так как в своем регионе просто не могут найти подходящие свободные вакансии. Это явление наиболее распространено в сфере услуг, где, в результате, люди работают без социального пакета и нарушаются нормы трудового законодательства. При неформальной занятости сотрудники теряют трудовой стаж, который нигде, в данном случае, не прописывается, а ведь при расчете пенсии он играет большую роль.

Отрицательные характеристики неформальной занятости:

- отсутствие трудового договора;
- лишение работника стажа для будущей пенсии;
- отсутствие отчислений из заработной платы в фонд социального страхования, в медицинский страховой фонд;
- возможное отсутствие трудовой книжки [2, с. 165].

Учитывая статистические данные, можно сделать вывод о том, что наибольшие доначисления неуплаченных налогов отмечались в сфере услуг. Здесь присутствует и наибольшее число нарушений налогового законодательства. Ведь данный вид деятельности развивается и расширяется, а поступление налогов и сборов в казну не увеличилось.

Заработная плата «в конверте» официально не отражается в отчетности, и выплачивается без предоставления соответствующих документов в налоговые органы. Таким образом, доначисления высчитываются с минимального размера официальной оплаты труда [4, с. 8].

Чем рискует работник при получении «серой» заработной платы:

- получить минимальный размер пенсии;
- не получить кредит в банке;
- отпускные и расчет при увольнении может быть рассчитан с официальной заработной платы;
- отсутствие социального пакета;
- оплата больничного листа будет производиться из белой части заработной платы;
- с заработной платы «в конверте» не перечисляют страховые взносы за работника, они уходят в доход работодателя;
- при конфликте с работодателем сотрудник получит лишь минимальную официальную заработную плату;
- «серую» заработную плату могут задержать на неопределенный срок.

Чем рискует работодатель, используя «серые» схемы при выплате заработной платы:

- штрафные санкции;
- уголовная ответственность;
- материальная ответственность работника ограничивается среднемесячным заработком [4, с. 9].

Проблема «серых» заработных плат существует достаточно давно. Ответственность по данному вопросу лежит как на работодателях, так и на работниках. Суть в том, что сотрудники не обращаются с заявлениями в соответствующие контролирующие организации вовремя, а начинают отстаивать свои права только после того как работодатели увольняют их по своему усмотрению. Во многих случаях люди даже не знают куда обращаться.

Как же ведется борьба с «серыми» заработными платами?

В этом направлении активно работает Федеральная налоговая служба РФ, так как одной из главных причин недостаточного поступления налогов в бюджет считается выплата заработных плат «в конверте» [1, с. 326].

В ФНС России разработана программа по «обелению» заработных плат и работают телефоны «горячей линии», по которым можно сообщить о фактах беззакония касаясь данного вопроса.

Рассматривались два направления по борьбе с «серыми» заработными платами. Первый – ориентация на данные отчетной документации предприятий конкретной сферы деятельности, т.е. рассматриваются предприятия по отраслям, и выводится средняя заработная плата.

Второй вариант – это ориентация на статистические данные Министерства экономики и социального развития России. В них содержатся сведения о рентабельности компании, удельный вес заработной платы в структуре расходов организации, по регионам и отраслям деятельности [3, с. 76].

В настоящее время налоговые органы сравнивают фактические заработные платы с прожиточным минимумом, а также со сложившимся уровнем заработных плат в

организациях с определенным видом деятельности. Эти сведения запрашиваются в региональных органах Госкомстата РФ.

Список использованной литературы:

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование : учеб. пособие. М.: Экономисту, 2009. – 542 с.
2. Кубишин Е.С. Неформальная занятость населения России. – ЭКО. 2003. №2, с.160 - 176
3. Попонова Н.А., Нестеров Г.Г., Терзиди А.В. Налоговый контроль: Учебное пособие. 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2009. – 384 с.
4. Филиппов В. Зарплата в конвертах – воровство у работников и государства / Новая газета–2.06.2005. – №23

© Н.С. Трушина, 2015

УДК 336

Р.Р. Тухфатуллин, Магистрант 2 курса
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет,
Институт Управления, Экономики и Финансов, г. Казань, Российская Федерация

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ. МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

В управлении портфелем можно выделить две основные стратегии: пассивную и активную.

Пассивной стратегии придерживаются менеджеры, которые полагают, что рынок является эффективным. В таком случае нет необходимости часто пересматривать портфель, поскольку эффективный рынок всегда «правильно» оценивает активы, а одинаковые ожидания инвесторов относительно доходности и риска говорят о том, что все они ориентируются на одинаковые линии рынка актива и линии рынка капитала. Пассивный портфель пересматривается только в том случае, если изменились установки инвестора или на рынке сформировалось новое общее мнение относительно риска и доходности рыночного портфеля. Пассивный менеджер не ставит перед собой цель получить более высокую доходность, чем в среднем предлагает рынок для данного уровня риска.

Пассивное управление портфелем состоит в приобретении активов с целью держать их длительный период времени. Если в портфель включены активы, выпущенные на определенный период времени, например облигации, то после их погашения они заменяются аналогичными бумагами и тому подобным до окончания инвестиционного горизонта клиента. При такой стратегии текущие изменения в курсовой стоимости активов не принимаются в расчет, так как в длительной перспективе плюсы и минусы от изменения их цены будут гасить друг друга.

Активную стратегию проводят менеджеры, полагающие, что рынок не всегда, по крайней мере в отношении отдельных бумаг, является эффективным, а инвесторы имеют различные ожидания относительно их доходности и риска. В итоге цена данных активов завышена или занижена. Поэтому активная стратегия сводится к частому пересмотру портфеля в поисках финансовых инструментов, которые

неверно оценены рынком, и торговле им с целью получить более высокую доходность.

Формируя портфель, менеджер должен определить, в каких пропорциях включать в него активы различных категорий, например акции, облигации. Такое решение называется решением по распределению средств. Оно зависит от оценок менеджером доходности и риска по данным группам активов и коэффициента допустимости риска клиента. Доходности активов в рамках каждой из групп обычно имеют высокую степень корреляции, поэтому более важно определить категорию актива, который принесет наибольшую доходность в будущих условиях, чем самые лучшие активы внутри каждой категории. Далее менеджер должен выбрать конкретные активы в рамках каждой категории. Такое решение называется решением по выбору активов. Менеджер также должен определить рыночный тренд. Если он полагает, что на рынке ожидается подъем, то ему необходимо сделать акцент на активах с более высокой ценой, если спад, то на активах с низкой ценой.

Активную стратегию менеджер может строить на основе приобретения рыночного портфеля в сочетании с кредитованием или заимствованием.

Вследствие изменения конъюнктуры рынка менеджер периодически будет пересматривать портфель. Покупка и продажа активов повлечет дополнительные комиссионные расходы. Поэтому, определяя целесообразность пересмотра портфеля, ему следует учесть в издержках данные расходы, поскольку они будут снижать доходность портфеля.

Эффективность управления портфелем ценных бумаг предполагает проведение мониторинга портфеля ценных бумаг с целью осуществления необходимой корректировки принятых решений. Важным принципом проведения мониторинга является сопоставимость результатов, для обеспечения которой необходимо применять единую методику и использовать ее через равные интервалы времени.

Результативность мониторинга во многом зависит от качества построения системы показателей портфеля, степени ее репрезентативности, а также чувствительности к неблагоприятным изменениям, имеющим отношение к рассматриваемому инвестиционному объекту.

Список использованной литературы:

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. — М.: Юнити, 1997.
2. Корчагин Ю.А. Инвестиционный анализ и инвестиционная стратегия. — Воронеж: ЦИРЭ, 2005.
3. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. — М.: Питер, 2001.

© Р.Р. Тухфатуллин, 2015

УДК 657.1

Э.Н. Фахретдинова, к.э.н, доцент

Казанский государственный аграрный университет, г. Казань, Российская Федерация

СОСТАВ ПЕРВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Процесс перехода на МСФО для многих компаний, в том числе и российских, является непростой задачей. Поэтому Совет по МСФО разработал специальный стандарт - IFRS 1

«Первое применение МСФО». В данном стандарте содержится определение: «первая финансовая отчетность, составленная по МСФО» - это первая годовая финансовая отчетность компании, в которой без каких - либо дополнительных оговорок указано на ее полное соответствие МСФО. Отчетность организации признается соответствующей международным стандартам финансовой отчетности, если при ее составлении учтены все МСФО, принятые на дату ее представления и информация, имеющая отношение к деятельности компании, представленная в отчетности, отвечает всем требованиям каждого применяемого стандарта и каждой применяемой интерпретации, базовые принципы которых заложены в концептуальных основах [2;3;4;5].

Одной из отличительных особенностей первичной финансовой отчетности по МСФО является набор сравнительных данных, отражаемых в ней, и объем раскрытий к такой отчетности. IFRS 1 «Первое применение МСФО» содержит требование о том, что отчетность по МСФО должна содержать сравнительную информацию хотя бы за один период. Состав первой отчетности по МСФО будет следующий: в начальном отчете о финансовом положении должны быть показатели на конец сравнительного периода и на конец отчетного периода, данные на дату перехода на МСФО; в примечаниях должно содержаться отдельное раскрытие, как переход от предыдущих учетных стандартов (РСБУ) к МСФО повлиял на финансовое положение, финансовые результаты и движение денежных средств [1;6;7].

Приведем пример. Для составления отчетности по МСФО за 2016 г ООО «Сэт Иле» необходимо представить данные как минимум за 2015. Датой перехода на МСФО будет 1 января 2015 г. Именно на эту дату следует составить начальный отчет о финансовом положении. Состав первой отчетности по МСФО за 2016 год, включая сравнительную информацию за 2015г., будет следующий (таблица 1).

Таблица 1. Проект состава финансовой отчетности по МСФО ООО «Сэт Иле» при первом ее составлении в 2016 году

Компоненты финансовой отчетности	Период (дата), за который представляется информация (показатели)
Отчет о финансовом положении	на 31.12.2016г., 31.12.2015г. и 01.01.2015г.
Отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе	за 2016г. и 2015г.
Отчет об изменениях в капитале	за 2016г. и 2015г.
Отчет о движении денежных средств	за 2016г. и 2016г
Примечания, состоящие из краткого обзора основных принципов учетной политики и прочей пояснительной информации, в том числе объяснение перехода от РСБУ к МСФО.	за 2016г. и 2015г

Во вступительном (начальном) отчете о финансовом положении на основании положений учетной политики изучаемое предприятие должно провести обширную работу по корректировкам и реклассификации в отношении признания, классификации и оценки -

активов и обязательств [9]. Все трансформационные корректировки можно рассчитывать, применяя возможности MS Excel - встроенные функции, формулы и их комбинации [8]. Базой составления любой отчетности является учетная политика.

Список использованной литературы:

1. Генералова Н.В., Зубова Д.А. Первая отчетность по МСФО // Бухгалтерский учет. - 2013. - № 1. - С. 18 - 25.
2. Закирова А.Р. Международные стандарты финансовой отчетности: базовые принципы и тенденции // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 3(17). - С. 27 - 31.
3. Клычова Г.С. Стандартизация бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: монография – Казань: изд - во КГУ, 2001г.
4. Куликова Л.И. Поправки в МСФО IAS 1 «Представление финансовой отчетности» // Бухгалтерский учет. – 2012 г. – №11, с 25 - 30.
5. Сиукаева М. Первое применение МСФО // МСФО на практике. – 2012 г. – №51 – январь – <http://msfo-practice.ru>.
6. Фахретдинова Э.Н., Гильмуллина А.М. Компоненты финансовой отчётности и порядок ее представления пользователям: российский и международный аспект // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 2. С. 53 - 55.
7. Фахретдинова Э.Н., Гараев Б.А. Требования международных и российских стандартов к составу и структуре финансовой отчетности // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 154 - 155.
8. Фахретдинова Э.Н., Файзрахманова Д.Р. Автоматизация составления отчетности по МСФО // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 128 - 129.
9. Филатова О. Ключевые моменты первого применения МСФО / И.Андрянов // МСФО на практике. – 2014 г. – №5 – май – <http://msfo-practice.ru>.

© Фахретдинова Э.Н., 2015

УДК 2964

Я.В. Фроленко

Магистрант

Институт магистратуры

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Потребительское кредитование является важным инструментом повышения покупательной способности населения, что активизирует экономические процессы в целом.

В последние несколько лет одной из самых заметных тенденций на рынке банковских услуг в России является рост интереса банков к частным заемщикам.

На протяжении последних нескольких лет, на рынке банковского кредитования населения произошел ряд изменений, касающихся многочисленных новшеств в организации процесса кредитования, видов кредитных продуктов, объектов, форм и условий кредитования.

Однако в последнее время рост рынка потребительского кредитования заметно приостановился, и некоторые аналитики прогнозируют в будущем отрицательную динамику его развития. Причинами такой ситуации можно назвать и мировой финансовый кризис, существенно повлиявший на рынок потребительского кредитования, и снижение реальных доходов населения, и многое другое.

Проблемы российского кредитного рынка касаются, прежде всего, юридической стороны: законодательно закреплённой защиты прав потребителей кредитных услуг, ответственности обеих сторон в случае нарушения кредитного договора, наличия налаженной системы кредитных бюро для сбора информации о заемщиках. Четкая спецификация нормативной базы является защитой, как кредитора, так и покупателя от форс - мажорных обстоятельств, вызванных сознательным либо вынужденным уклонением участника сделки от исполнения своих обязательств по договору потребительского кредита. Эффективное законодательство в таких случаях оперативно и с минимальными издержками в судебном порядке защищает финансовые интересы пострадавшей стороны.

Статистические данные свидетельствуют о том, что большинство наших соотечественников принимают поспешное решение при приобретении товара в рассрочку. И это является очень серьезной проблемой, т.к. в процессе обслуживания кредита "натякаются на подводные камни" дополнительных платежей и условий кредитного договора.

Таким образом, одной из важнейших проблем потребительского кредитования является то, что потенциальный заемщик не всегда способен самостоятельно тщательно изучить и осмыслить условия кредитного договора.

Вместо того чтобы оформлять экспресс - кредит, допустим, под 10 % годовых плюс скрытые дополнительные платежи (в результате получается почти 50 % по кредиту, взятому на год), гораздо выгоднее обратиться в банк, который предлагает 20 % годовых и не требует никаких дополнительных выплат. Как правило, клиент выбирает более низкие декларируемые проценты (10 % годовых) и будет оформлять кредит прямо в торговой точке, в итоге воспользуется худшим предложением.

Многие кредитные учреждения знакомят своих клиентов с подробностями кредитного договора лишь после оформления кредита. Такие клиенты вряд ли повторно воспользуются низким процентом и возможностью быстрого оформления кредита. Данное явление, естественно, подрывает доверие населения к кредитным организациям.

Еще одной очень важной проблемой потребительского кредитования является рост доли невозврата кредитов. По официальной статистике доля проблемных кредитов в портфелях банков в среднем составляет 17 % . По неофициальным же данным - в некоторых банках достигает 23 % от кредитного портфеля.

Поэтому банки зачастую выбирают следующий "способ работы" с проблемными долгами - существующие и ожидаемые проценты дефолтов по кредитам покрывают очень высокие процентные ставки, комиссии и тарифы по этим продуктам.

Некоторые проблемы кредитования связаны с внутренними действиями сотрудников. Например, недостаточный анализ финансового положения клиентов при выдаче кредита; нарушение принципов кредитования; неправильное оформление кредитных договоров и так далее.

Для многих банков риски невозврата потребительского кредита компенсируются завышенной процентной ставкой, которая возлагается на добросовестных клиентов. Особенно это касается тех случаев, когда потребительский кредит выдается клиентам без обеспечения. Именно это позволяет перекрывать издержки кредитора и его риски в деле беззалогового кредитования.

Несмотря на перечисленные выше проблемы рынка потребительского кредитования, перспективы его развития все же остаются достаточно высокими. Для восстановления взаимного доверия между кредиторами и их заемщиками требуется какое-то время, после которого кредиторы начнут снова делать условия кредитования более доступным для большего количества заемщиков, в результате чего существующие перспективы кредитования воплотятся в реальность. Банкам необходимо разработать единую стратегию, преодолевающую препятствия, а также приводящую к положительной динамике рынка потребительского кредитования.

В настоящее время можно отметить, что уже на государственном уровне идет работа над совершенствованием потребительского кредитования в России. Прежде всего, стабилизация экономической ситуации показала, что вопросы потребительского кредитования требуют значительной доработки и координации, промедление с решением которых может привести к проблемному положению в банковской системе. Основные острые вопросы касаются процентных ставок кредитования и условий предоставления займа. Совершенствование потребительского кредитования предполагает введение четкого регулирования вопроса процентного обложения и одновременно требует устранения повышенной угрозы невозвратов кредитных займов.

Важно отметить, что ситуация на рынке потребительского кредитования остается сложной в силу того, что экономические проблемы и низкий уровень доходов населения не позволяют обеспечить полную гарантию возвратности займов. Именно поэтому вопрос о более лояльных условиях финансирования компенсируется высокими процентными начислениями по кредиту, которыми банки стараются покрыть собственные кредитные риски.

Список использованной литературы:

1. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях // Банковское дело. – 2014 – № 9. – С. 27–30.

2. Перспективы развития потребительского кредитования в России // [электронный ресурс] pravo812.ru URL: <http://pravo812.ru/useful/242-perspektivy-razvitiya-potrebitelskogo-reditovaniya-v-rossii.html>.

3. Потребительский кредит. Перспективы развития потребительского кредитования в России // [электронный ресурс] - URL: <http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/kredit/139-363.html>.

4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» – [электронный ресурс] – URL: <http://raexpert.ru/project/potrebkred/2015/resume/>.

5. «РИА НОВОСТИ» / Экономика – [электронный ресурс] – URL: <http://ria.ru/economy/20151208/1338299560.html>

© Я.В. Фроленко, 2015

УДК 336

Студент: **Г.Р.Муртазина**

Научный руководитель: С.Д.Хакимова

Казанский (Приволжский) федеральный университет

R - АНАЛИЗ, ИЛИ ПРИЕМЛЕМОСТЬ КРИТЕРИАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ

Аннотация: устойчивое финансовое состояние является неотъемлемой частью предприятия в его деятельности. Для определения, которого используют коэффициенты ликвидности и показатели структуры капитала.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, коэффициент, ликвидность.

Цель анализа финансового состояния предприятия – это объективная оценка финансовой ситуации и перспектив ее развития, учитывающая существующее положение в отрасли в этот момент времени, соответствующем общеполитической и экономической стратегии в отношении объекта исследования.

Традиционный подход к анализу финансового положения базируется на общей концепции «равновесия систем», заимствованной в странах с рыночной экономикой, рисунок 1[1]:



В сложившихся экономических условиях основной упор в деятельности финансовых служб коммерческих предприятий сфокусирован на оперативном отслеживании индикаторов финансового состояния организации. Приоритет при этом отдается относительным показателям, характеризующим соотношение данных отчетности, несущее ту или иную информацию. Метод анализа деятельности компании, основанный на описанном подходе, носит название R - анализа, или анализа финансовых коэффициентов[1].

Группу коэффициентов в рамках отдельного хозяйствующего субъекта определяют в зависимости от стратегии и цели, которые организация хочет добиться. При этом выявляются коэффициенты, которые следует рассчитывать, и устанавливаются их нормативные значения.

Рассмотрим коэффициенты, а так же параллельно рассчитаем эти показатели на примере ОАО «Нижнекамскшина» за 2014 год. Данные взяты из бухгалтерского баланса официального сайта предприятия[2].

Коэффициенты ликвидности - финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчётности предприятия для определения способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих активов. Суть этих показателей состоит в сравнении величины текущих задолженностей предприятия и его оборотных средств, которые должны обеспечить погашение этих задолженностей:

- коэффициент абсолютной ликвидности – характеризует способность предприятия расплатиться по своим наиболее срочным обязательствам с использованием активов, обладающих мгновенной ликвидностью. Нормативное значение: 0,2 – 0,5.

Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства[3].

$$K_{АЛ}=(КФВ+ДС) / ТО=(стр.1240+стр.1250) / стр.1500=0,003.$$

- коэффициент срочной ликвидности характеризует способность предприятия расплатиться по своим наиболее срочным обязательствам с использованием быстро ликвидных активов. Нормативное значение: 0,3 – 1.

Коэффициент срочной ликвидности = (Оборотные активы - Запасы) / Текущие обязательства [3].

$$K_{СЛ}=(ОА - 3) / ТО=(стр.1200 - стр.1210) / стр.1500=0,15.$$

- коэффициент текущей ликвидности – отражает способность компании погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормативное значение: 1 – 2.

Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства[3].

$$K_{ТЛ}=ОА / ТО=стр.1200 / стр.1500=0,42.$$

Показателем структуры капитала является соотношение собственных и заемных средств, то есть характеризует степень финансовой независимости компании от кредиторов. Это является важной характеристикой устойчивости предприятия. Для оценки структуры капитала чаще всего используется коэффициент финансовой независимости, характеризующий зависимость фирмы от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента говорит о возможности возникновения дефицита денежных средств. Нормативное значение: 0,5 – 0,8.

Главное при проведении финансового анализа — не расчет показателей, а умение делать выводы по полученным расчетам. Выводы заключаются на сравнении полученных данных с нормативами. Исходя из расчетов можно сделать вывод: На дату составления баланса ОАО «Нижнекамскшина» не может рассчитаться по краткосрочным обязательствам, то есть предприятие неплатежеспособно в ближайшем промежутке времени. Общество находится в неустойчивом финансовом состоянии, т.к. все показатели ликвидности не

удовлетворяют нормативным значениям, что свидетельствует о высокой доле медленно реализуемых элементов в составе текущих активов.

Список использованной литературы:

1. Электронный ресурс: <http://www.cfin.ru/appraisal/business/special/r-analysis.shtml>
2. Электронный ресурс: <http://shinakama.tatneft.ru>
3. Электронный ресурс: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz_fin_koeffitcieni_koef_likv/3-1-0-5

© С.Д. Хакимова, Г.Р. Муртазина, 2015

УДК 2964

Д.В. Харченко

Магистрант

Институт магистратуры

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНАЯ ИПОТЕКА КАК АЛЬТЕРНАТИВА РОССИЙСКОЙ

Приобретение собственного жилья является первоочередной потребностью для каждой семьи. Однако, к сожалению, далеко не каждая российская семья может позволить себе покупку собственной квартиры или дома без помощи кредитных организаций: низкий уровень дохода не позволяет решить квартирный вопрос за счёт собственных средств. В современных экономических условиях ипотечное кредитование представляет собой основной способ решения жилищного вопроса и является доминирующим источником финансирования приобретения жилья, что обуславливает актуальность изучения вопроса проблем и перспектив ипотечного кредитования в сложившейся экономической ситуации.

На сегодняшний день реальной альтернативой российской становится зарубежная ипотека, и одна из причин: процентные ставки намного ниже. Требования, которые предъявляют кредиторы по отношению к иностранцам, несколько жестче, чем к своим согражданам, однако в некоторых странах процедура получения кредита немного упрощена. Самыми благоприятными из них считаются Испания и Турция. Но далеко не каждый банк может предоставить такие возможности. В Испании, к примеру, есть несколько мест, где нерезиденты без особых затруднений могут получить ипотечное кредитование: Santander, Bankinter, Caja Murcia и Bankia. В Турции таких банков три: Garanti Bank, DenizBank и Fortis Bank. Тем, кто интересуется, как получить ипотеку за границей, следует ознакомиться с условиями кредитования иностранцев в таких странах, как: США, Кипр, Италия, Франция и Великобритания. Каждая из этих держав предоставляет кредиты физическим лицам на достаточно хороших условиях.

В список стран, где взять ипотеку невыгодно, или крайне сложно, вошли также Швейцария и Греция. Это объясняется тем, что в Швейцарии всегда крайне внимательно относились к иностранцам, а в Греции кризисная ситуация.

Страны, в которых вообще не предусмотрены подобные услуги: Таиланд, Хорватия, Тунис, ОАЭ, Вьетнам, Черногория и Египет.

Главным преимуществом зарубежной ипотеки является низкие процентные ставки. Средняя фиксированная ставка в национальной валюте в России составляет 17,03 % , а в долларах — на уровне 13,89 % . В США, например, уровень процентной ставки, находится в пределах 4,5 - 6 % , в Канаде — 3,6 - 6, 2 % , в Великобритании - 1,89 - 7,9 % , во Франции — 3,75 - 4 % , в Италии, Германии — 4 - 5 % , в Греции — 6,25 % , в Португалии — от 2,75 % , на Кипре — 4,25 % .

На первом месте в списке стран, где россияне предпочитают покупать недвижимость – Испания. Эта страна всегда была привлекательна для иностранных граждан по уровню стоимости недвижимости. Испания стоит на первых позициях, в сравнении с Россией, где стоимость жилья признается завышено высокой, особенно в мегаполисах. Для сравнения: в Москве сегодня за \$200 тыс. можно купить хрущевку в панельном доме, а за рубежом за эту же сумму можно приобрести квартиру в кирпичном или монолитном доме с отделкой, к тому же на престижном курорте в непосредственной близости от моря.

Средняя площадь квартир - 82 квадрата. Если покупать квартиры с привлечением ипотеки, ежемесячная выплата будет 362 евро. Цена квадратного метра в продаваемых квартирах - 1219 евро. Это соответствует уровню цен двенадцатилетней давности. Сегодня средняя цена - 1463 евро. Средняя стоимость недвижимости в Испании уменьшилась на 1,7 % .

Также нужно отметить, что процедура оформления необходимых документов и получения ипотечного кредита за рубежом не отличается сложностью. Список документов, требуемых для получения займа, практически одинаковый для всех стран:

1. Документ, подтверждающий личность. Как правило, это заграничный паспорт.
2. Информация о доходах. Потребуется предоставить справку с постоянного места работы, где будет указано размер дохода на протяжении одного - двух лет. Кроме того, из налоговой инспекции взять декларацию о доходах и справку, которая подтвердит отсутствие каких - либо задолженностей.
3. Информация о расходах. В этот пункт входят банковские расчетные счета, сведения по выплатам других кредитов.
4. Информация, подтверждающая платежеспособность. Потребуется документы, которые смогут подтвердить возможность заемщика оплатить первоначальный взнос и остальные услуги при получении кредита. Является обязательной справка об отсутствии других кредитов в банках России. В отдельных случаях могут потребовать выписку из текущего счета в банке и, возможно, рекомендации из них.
5. Договор, подтверждающий покупку недвижимости. Известно, что страны, в основном, предоставляют кредиты на покупку недвижимости на своей территории, потому договор о купле / продаже должен быть обязательно.
6. Подтверждение личных данных и адреса будущего дебитора.

Все документы подаются в оригинальном виде и на языке той страны, где и проводится эта процедура. Предоставляемая ипотека на жилье за границей может ограничиваться по возрастному принципу; если на момент истечения срока займа человеку исполнится 65 - 70 лет, в кредите могут отказать.

Для оживления рынка недвижимости ипотечные банки устраивают распродажи домов и квартир. Так, к примеру дом в Каталонии с тремя спальнями и ванной, продававшийся за 87 900 евро, выставлен за 54 240. На Канарских островах квартира с двумя спальнями продаётся за 42 000 евро (ранее 70 560).

Инвестиции в зарубежную недвижимость интересны не только из - за большей (по сравнению с Россией) доступности ипотечных кредитов. Другой причиной для проявления интереса потенциальных инвесторов является рост стоимости квадратного метра на развивающихся рынках недвижимости. По данным экспертов, годовой прирост цен на жилую недвижимость в Европе составляет от 15 % до 40 % .

Проанализировав предложения зарубежного ипотечного кредитования, а также соотношения цены и качества жилья за границей и в России, можно говорить об очевидной привлекательности и выгоды покупки жилья за границей. Момент кризиса - как раз момент, когда происходит снижение цен на жилье и наиболее предприимчивые граждане пользуются этим для приобретения жилья за рубежом, прибегая к помощи ипотечного кредитования.

Список использованной литературы:

1. Финансовый PR [Электронный ресурс] Анализ ипотечных кредитов за рубежом и России <http://fnpr.org.ru/construction/analiz-ipotechnyh-kreditov-za-rubezhom/>
2. Презент [Электронный ресурс] Ипотека в сравнении <http://tlt.prst.ru/publications/read?view=2403>
3. Ипотека.ру Интернет журнал [Электронный ресурс] Ипотека за рубежом <http://www.i-p-o-t-e-k-a.ru/stati-ob-ipoteke/ipoteka-za-rubejom.html>
4. Leanga [Электронный ресурс] Ипотека в Испании: просто, реально, доступно <http://www.leanga.ru/articles/ipoteka/>
5. Новостройкино [Электронный ресурс] Недвижимость за границей 2015 http://www.novostroykino.ru/important/Analiz_rynka_nedvigimosti/Nedvigimost_za_granitsey_-_2015/

© Д.В. Харченко, 2015

УДК 004:378.14

Г.Н. Хубаев,

д.э.н, профессор кафедры «Информационных систем и прикладной информатики»,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
г. Ростов - на - Дону, РФ

С.Н. Широбокова,

к.э.н., доцент кафедры «Информационные и измерительные системы и технологии»,
Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)
имени М. И. Платова, г. Новочеркасск, РФ

А. К. Журба, Е. А. Продан, М. С. Сушкова

студенты факультета информационных технологий и управления,
Южно - Российский государственный политехнический университет (НПИ)
имени М. И. Платова, г. Новочеркасск, РФ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕБНЫМ ПРОЦЕССОМ

Аннотация

Представлены результаты сравнительного анализа функциональной полноты (ФП) созданных ведущими отечественными разработчиками информационных систем (ИС)

управления учебным процессом в вузе. Показано наличие значительного разброса у рассматриваемых ИС и по количеству реализуемых функций, и по их составу. Выполненные исследования позволяют с минимальными затратами времени, финансовых и интеллектуальных ресурсов систематизировать сведения о составе и функциональной полноте существующих ИС; количественно оценить степень соответствия конкретной ИС требованиям пользователя к ФП; проранжировать ИС по критерию ФП; на стадии предварительного анализа исключить из дальнейшего рассмотрения ИС, которые не реализуют нужные пользователю функции; сформировать группу ИС, имеющих одинаковую функциональную полноту, сопоставить их цены и другие характеристики потребительского качества; расширить для потребителя - пользователя возможности оптимального выбора на рынке программных продуктов, предоставив перечень выполняемых каждой ИС функций, а разработчику ИС показать место его продукта среди существующих программных систем и одновременно дать первоначальную оценку конкурентным рыночным позициям фирм - разработчиков ИС.

Ключевые слова

Функциональная полнота, информационные системы, управление учебным процессом.

Постановка задачи. Сегодня на рынке представлено значительное количество информационных систем для управления учебным процессом в вузе, отличающихся составом реализуемых функций и другими характеристиками потребительского качества. Поэтому потенциальному покупателю программной системы затруднён выбор приложения (из множества программных продуктов - претендентов), функциональная полнота (functional plenitude – FP) которого удовлетворяет его требованиям.

Ниже показана возможность, корректность и социально - экономическая обоснованность использования описанного в [1, 2] подхода для оценки функциональной полноты информационных систем для управления учебным процессом.

Алгоритм и пример оценки. Используемый алгоритм оценки рассмотрим на примере сравнительного анализа функциональной полноты ИС ведущих разработчиков. Напомним, что анализ по критерию функциональной полноты позволяет количественно оценить одну из важнейших характеристик потребительского качества программных продуктов и определить степень соответствия сравниваемых ИС требованиям пользователя.

Пусть $Z = \{Z_i\}$ ($i = 1, 2, 3, 4, 5$) – множество сравниваемых информационных систем, реализующих управление учебным процессом: Z_1 – ИС: Университет; Z_2 – Парус: Управление ВУЗом; Z_3 – Галактика: Управление ВУЗом; Z_4 – *Naumeni University*; Z_5 – *REDLAB: Университет*.

Тогда $R = \{R_j\}$ ($j = 1, 2, \dots, 74$) – это множество, составляющее словарь реализуемых системами $\{Z_i\}$ функций (таблица 1).

Таблица 1 – Функции систем

Обозначение	Наименование функции
Планирование учебного процесса:	
R_1	Формирование и учет учебных планов и рабочих учебных планов (РУП) в соответствии ФГОС.
R_2	Создание, хранение и обработка графиков учебных процессов.
R_3	Закрепление дисциплин учебного плана за кафедрами и

	подразделениями вуза.
R_4	Вывод на печать учебных планов.
R_5	Поддержка двухуровневой системы (бакалавр, магистр и специалист).
R_6	Интеграция с программами учета учебных планов (загрузка и выгрузка данных).
...	...
Расчет и распределение нагрузки:	
R_{13}	Формирование контингента обучаемых по учебному плану и дисциплинам.
R_{14}	Формирование правил расчета нагрузки преподавателей.
R_{15}	Планирование распределения нагрузки кафедр.
R_{16}	Распределение нагрузки по преподавателям.
R_{17}	Учет нагрузки и времени проведения занятий.
R_{18}	Интеграция с программами кадрового учета.
...	...
Управление контингентом:	
R_{26}	Хранение и обработка сведений о контингенте студентов вуза: личные дела.
R_{27}	Хранение и обработка сведений о контингенте студентов вуза: личные карточки студентов.
R_{28}	Распределение студентов по группам.
R_{29}	Формирование приказов о зачислении.
R_{30}	Учет успеваемости и посещаемости.
R_{31}	Формирование и вывод на печать зачетно - экзаменационных ведомостей.
R_{32}	Приказы на назначение и выплату стипендий.
...	...
Учет платных услуг:	
R_{68}	Планирование поступлений (график платежей) за предоставленные образовательные услуги.
R_{69}	Формирование отчетности: по задолжникам и оплатившим
R_{70}	Печать квитанций на оплату.
...	...

Исходную информацию представим в виде таблицы $\{X_{ij}\}$ (таблица 2).

Таблица 2 – Результаты оценки функциональной полноты систем Z_i

Обозначение программной системы	Наименование выполняемой функции								
	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5	R_6	...	R_{74}	$\sum_{j=1}^{74} X_{ij}$
Z_1	1	1	1	1	1	1	...	0	66

Z_2	1	0	0	1	0	0	...	0	35
Z_3	1	1	1	0	1	1	...	1	28
Z_4	1	0	1	1	0	0	...	0	15
Z_4	1	1	1	1	0	1	...	0	23
$\sum_{i=1}^5 X_{ij}$	5	3	4	4	2	3	...	1	

Элементы таблицы $\{X_{ij}\}$ определяются по следующему правилу:

$$X_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } j - \text{я функция реализуется } i - \text{ой системой;} \\ 0, & \text{если не выполняется.} \end{cases}$$

По данным таблицы 2 вычислим матрицы $P^{(01)}$, G и H :

$$P_{ik}^{(01)} = \begin{vmatrix} 0 & 0 & 6 & 1 & 1 \\ 31 & 0 & 14 & 3 & 6 \\ 44 & 21 & 0 & 5 & 8 \\ 52 & 23 & 18 & 0 & 11 \\ 44 & 18 & 13 & 3 & 0 \end{vmatrix}$$

Величина H_{ik} используется для оценки части функций, выполняемых системой Z_i , а также реализуемых в системе Z_k .

$$H_{ik} = P_{ik}^{(11)} / (P_{ik}^{(11)} + P_{ik}^{(10)}), \quad (0 \leq H_{ik} \leq 1),$$

где $P_{ik}^{(11)}$ – число функций, выполняемых и Z_i , и Z_k , т.е. $P_{ik}^{(11)} = |Z_i \cap Z_k|$ – мощность пересечения множества $Z_k = \{X_{kj}\}$ и $Z_i = \{X_{ij}\}$;

$P_{ik}^{(10)}$ – число функций, выполняемых системой Z_i , не реализуемых системой Z_k , т.е. $P_{ik}^{(10)} = |Z_i \setminus Z_k|$ – мощность разности множества Z_i и Z_k .

$$H_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0,530 & 0,333 & 0,212 & 0,333 \\ 1 & 1 & 0,4 & 0,342 & 0,485 \\ 0,785 & 0,5 & 1 & 0,357 & 0,535 \\ 0,933 & 0,8 & 0,666 & 1 & 0,8 \\ 0,956 & 0,739 & 0,652 & 0,521 & 1 \end{vmatrix}$$

Взаимосвязь между системами Z_i и Z_k оцениваются по значениям $P_{ik}^{(11)}$ и $G_{ik} = P_{ik}^{(11)} / P_{ik}^{(00)}$, $(0 \leq G_{ik} \leq 1)$, где G_{ik} – мера подобия Жаккарда; $P_{ik}^{(00)} = |Z_i \cup Z_k|$ – мощность объединения Z_i и Z_k , т.е. $P_{ik}^{(00)} = P_{ik}^{(11)} + P_{ik}^{(10)} + P_{ik}^{(01)}$.

$$G_{ik} = \begin{vmatrix} 1 & 0,530 & 0,305 & 0,208 & 0,328 \\ 0,530 & 1 & 0,285 & 0,315 & 0,414 \\ 0,305 & 0,285 & 1 & 0,303 & 0,416 \\ 0,208 & 0,315 & 0,303 & 1 & 0,461 \\ 0,328 & 0,414 & 0,416 & 0,461 & 1 \end{vmatrix}$$

Выбирая различные пороговые значения ε элементов матриц $P^{(01)}$, G и H , построим логические матрицы поглощения $P_0^{(01)}$, G_0 и H_0 . Например, элементы матрицы $P_0^{(01)}$, получают следующим образом:

$$P_{ik}^0 = \begin{cases} 1, & \text{если } P_{ik}^{01} \leq \varepsilon_p \text{ и } i \neq k; \\ 0, & \text{если } P_{ik}^{01} > \varepsilon_p \text{ или } i = k. \end{cases}$$

Для ранжирования систем по критерию функциональной полноты построим граф превосходства, используя в качестве порогового значения $\varepsilon_p = 10$. Тогда логическая матрица поглощения $P_0^{(01)}$ принимает следующий вид:

$$P_0^{(01)} = \begin{pmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix}$$

Граф превосходства представлен на рисунке 1. Он показывает, как и насколько выбранная и сравниваемая системы превосходят друг друга. Как видно из рисунка 1, наибольшую функциональную полноту имеет система 1 – она превосходит остальные системы (2,3,4,5).

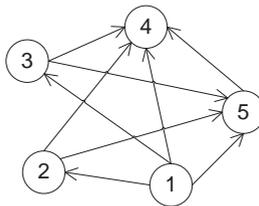


Рисунок 1 – Граф превосходства при $\varepsilon_p = 10$

Задавая пороговые значения ε_g , получим матрицу поглощения G_0 :

$$G_{ik}^0 = \begin{cases} 1, & \text{если } G_{ik} \geq \varepsilon_g \text{ и } i \neq k; \\ 0, & \text{если } G_{ik} < \varepsilon_g \text{ или } i = k. \end{cases}$$

Используя в качестве пороговых значений $\varepsilon_g = 0,2$ и $\varepsilon_g = 0,4$, получим следующие матрицы поглощения G^0 :

$$G^0 = \begin{pmatrix} 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 0 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 0 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} \text{ при } \varepsilon_g = 0,2; \quad G^0 = \begin{pmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 1 & 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} \text{ при } \varepsilon_g = 0,4.$$

На рисунке 2 приведены графы подобия, построенные по матрицам G_0 при разных пороговых значениях ε_g . Как видно из рисунка 2, если пользователь заинтересовала, например, система 1, то следует обратить внимание и на систему 2.

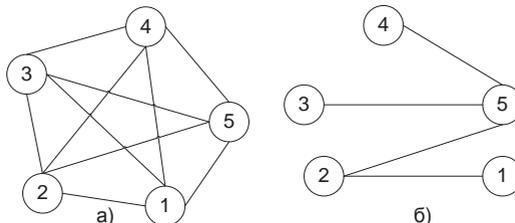


Рисунок 2 – Граф подобия при а) $\varepsilon_g = 0,2$; б) $\varepsilon_g = 0,4$.

Построим матрицу поглощения по следующему правилу:

$$H_{ik}^0 = \begin{cases} 1, & \text{если } H_{ik} \geq \varepsilon_n \text{ и } i \neq k; \\ 0, & \text{если } H_{ik} < \varepsilon_n \text{ или } i = k. \end{cases}$$

Выбрав пороговое значение $\varepsilon_n = 0,7$, получим следующую матрицу поглощения H^0 :

$$H^0 = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

По результатам матрицы H_0 построим граф поглощения (рисунок 3). Из рисунка видно, что система 1 поглощает системы 2, 3, 4 и 5.

Выполненные исследования позволили дать объективную оценку одной из важнейших характеристик потребительского качества информационных систем – оценку функциональной полноты. Оказалось, что существующие и создаваемые программные продукты для управления учебным процессом в вузе недостаточно ориентированны на оптимизацию функциональной полноты, на повышение эффективности взаимодействия пользователя с программной системой.

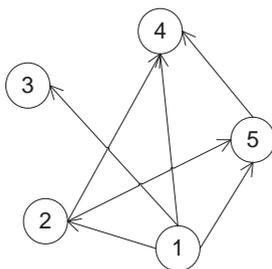


Рисунок 3 – Граф поглощения при $\varepsilon_n = 0,7$

Выводы: 1. Проведенный анализ показал, что функционально полной является система 1, минимальное количество функций реализовано в системе 4.

2. Установлена возможность:

- систематизации сведений о функциональной полноте вузовских ИС;
- формирования полного перечня функций, реализуемых информационными системами, описание которых представлено в интернете;
- количественной оценки степени соответствия выбранной системы требованиям пользователя к функциональной полноте;
- на стадии предварительного анализа исключать из дальнейшего рассмотрения системы, которые не реализуют нужные пользователю функции;
- формирования группы ИС, имеющих одинаковую функциональную полноту, сопоставлять их цены и характеристики потребительского качества.

3. Рассмотрен пример количественной оценки функциональной полноты и, соответственно, конкурентных рыночных позиций фирм - разработчиков информационных систем для управления учебным процессом в вузе.

Список литературы

1. Хубаев Г.Н. Сравнение сложных программных систем по критерию функциональной полноты / Г.Н. Хубаев // ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ И СИСТЕМЫ (SOFTWARE SYSTEMS). – 1998. – № 2. – С. 6 - 9.

2. Хубаев Г.Н. Экономика проектирования и применения банков данных. – Ростов - на - Дону: РИСХМ, 1989. – 69с.

© Г.Н. Хубаев, С.Н. Широбокова, А. К. Журба, Е. А. Продан, М. С. Сушкова, 2015

УДК 338.47

Л.А. Хуршидиян

студентка 2 курса факультета техники и технологии
сервиса и пищевых производств

Уфимского государственного университета
экономики и сервиса, Российская Федерация

Научный руководитель: Ф.Ф. Хизбуллин

профессор кафедры Сервис транспортных систем
Уфимского государственного университета
экономики и сервиса, Российская Федерация

О РАЗВИТИЕ ГОРОДСКИХ ПАРКОВОК УФЫ

Городской округ город Уфа – столица Республики Башкортостан, основан в 1574 г. и является административно - политическим, экономическим, научно - образовательным и культурным центром России – опорным ресурсом развития экономики республики. Город вытянут с юго - запада на северо - восток более чем на 50 км. Его площадь составляет 716,4 кв. км, численность населения – более 1 млн чел., свыше 100 национальностей [1].

Город, занимающий уникальное экономико - географическое положение на границе Европы и Азии, находится на пересечении железнодорожных, воздушных, речных, трубопроводных и автомобильных магистралей, связывающих европейскую часть России с Уралом и Сибирью, что дает ему широкие возможности для межрегионального обмена товарами и услугами.

Более 91 % городских дорог и улиц имеют твердое и усовершенствованное покрытие. По данному показателю г. Уфа опережает крупные города ПФО (в г. Казани только 61,5 % дорог имеет усовершенствованное покрытие, в г. Йошкар - Ола – 81,0 %). Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием отражает насыщенность города автодорогами и улицами, которая к 2010 г. составила 1,91 км / кв. км, увеличившись с 1,89 км / кв. км в 2005 г. По городам Республики Башкортостан значение данного показателя меньше чем в г. Уфе – в 2009 г. плотность автодорог в среднем составила 1,75 км / кв. км [1].

Как и другие города - миллионники Российской Федерации, в XXI в. г. Уфа столкнулся с проблемой стремительного устаревания пространственной организации города в связи с изменением характера требований к условиям использования его территории, превращающим пространство города в ограничитель будущего развития. Индивидуально -

транспортная перенасыщенность, исчерпание ресурсов городского пространства для эффективной коммуникации, размещения новых объектов жилья, бизнеса, торгово - развлекательных, культурных и спортивных центров ограничивают возможности развития многих современных видов деятельности и обеспечения необходимого качества жизни.

Вместе с тем, город имеет и специфические проблемы, которые были выявлены в результате анализа социально - экономического развития г. Уфы в 2005–2010 гг.:

- несоответствие улично - дорожной инфраструктуры и уровня развития транспортного комплекса города потребностям сегодняшнего дня, характеризующееся, в частности, превышением фактической интенсивности движения над нормативным уровнем в 3,2 раза, что обуславливает заторы и аварийные ситуации на дорогах, высоким уровнем износа транспортных средств;

- отсутствие единого информационного центра и оперативной системы информирования, объединяющей все структурные подразделения и службы города [1].

Растущая интенсивность движения транспортных средств в условиях плотной городской застройки, в настоящее время является одной из острых проблем обеспечения нормальных экологических условий проживания в городской черте. Традиционные методы решения данной проблемы, такие как расширение улиц, строительство транспортных развязок, предоставление зеленого «коридора», обеспечение одностороннего движения имеют технологические и экономические ограничения.

Большой преградой на пути к организованной системе транспортных перевозок и рационализации работы транспорта в целом является загруженность улиц города и дворов припаркованными автомобилями. Нередко вследствие плотно припаркованных автомобилей на узких дорогах дворов города усложняется работа медицинских, правоохранительных и спасательных служб. Таким образом, строительство многоярусных парковочных мест а также подземных парковок позволит минимизировать площадь, занимаемую стоящими автомобилями, очистив улицы города, значительно расширив их таким образом, что в свою очередь оптимизирует работу транспорта.

В условиях постоянно возрастающего индекса автомобилизации городов России повышать комфортность городской среды невозможно без решения проблемы совершенствования и модернизации транспортной системы [2].

В последние годы увеличение количества автомобилей значительно обострило проблему организации мест их постоянного хранения и временного размещения (парковки) у мест массового посещения, прежде всего в центральных частях крупнейших городов. На парковку автомобиль помещается на относительно непродолжительное время нахождения его владельца или пассажира на работе, в магазине, в культурно - массовом учреждении и в других подобных местах, что отличает парковку от гаража или стоянки.

Организация парковок на улично - дорожной сети является неэффективным способом использования городской территории, поэтому необходимо строить внеуличные паркинги, перехватывающие стоянки и развивать массовый пассажирский транспорт (как скоростной внеуличный, так и маршрутный наземный) в качестве альтернативы транспорту автомобильному. Большое значение при оптимизации транспортных потоков имеет обеспечение разрешенной платной или бесплатной парковки в месте прибытия. Отсутствие парковочного места, либо отсутствие информации о возможности припарковаться в пункте назначения, приводит к возникновению пробок и заторов из - за незапланированных

перемещениях транспортного средства и не прогнозируемых траекториях его движения при поиске парковочных мест.

В Уфе в первую очередь необходимо обеспечить местами временного и постоянного хранения автомобилей центральную - историческую часть. Однако, возможность строительства автостоянок здесь значительно осложняется высокой плотностью застройки и большим числом объектов культурного наследия.

В этой связи необходимо разработать Программу развития парковочного пространства в г. Уфе. Она должна предусматривать возведение перехватывающих парковок, гостевых парковок в местах массового притяжения транспорта, организацию заездных карманов вдоль перегруженных улиц. Для исторической части города требуется проект по использованию резерва территорий, занятых аварийными объектами — преимущественно постройками конца XIX - начала XX вв. В отечественной практике идея строительства парковок в стенах исторических зданий осуществлена только в Москве. Пример - парковка у ГУМа на Красной площади. Вместимость таких механизированных парковок небольшая — до 50 машино - мест, зато для них не требуется перекладка инженерных коммуникаций, благодаря небольшой вместимости они не уменьшают пропускную способность дорог и не приводят к возникновению заторов и пробок.

Список литературы

1. КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ГОРОД УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН НА 2011–2015 ГОДЫ.

2. Хизбуллин Ф.Ф., Романченко А.Ф. Прогнозирование интенсивности транспортных потоков в городских условиях / В сборнике: Новые задачи технических наук и пути их решения Сб. статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2014. С. 83 - 85

3. Черевко С. Н. СТРОИТЕЛЬСТВО ПАРКОВОК В СТЕСНЕННЫХ ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ // Инженерный вестник Дона . 2013. №3 (26).

© Л.А. Хуршидиян , Ф.Ф. Хизбуллин, 2015

УДК 338

А. В. Чернявский

Студент 4 курса

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, Российская Федерация

К. К. Надеева

Студентка 4 курса

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, Российская Федерация

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Импортозамещение – процесс уменьшения или прекращения импорта определенного товара путем производства и выпуска отечественных аналогов.

Цели импортозамещения:

- повышение конкурентоспособности отечественной продукции;
- повышения его эффективности;
- повышение спроса на продукцию национальных товаропроизводителей.

Процесс импортозамещения в России начался в 1998 году. Важнейшим фактором экономического роста после одного из самых тяжелых экономических кризисов России стало снижение импорта. Также девальвация рубля оказала значительное влияние на снижение импорта в России. Так завершению кризиса 1998 года способствовало повышение спроса на товары, произведенные в России. К 1999 году объем импорта относительно периода предшествующего кризису сократился на 30 %. После проведенной политики импортозамещения с 1997 по 1999 год экономический рост составил около 13 % ВВП. Решение о снижении импортозамещения было принято к концу 2009 года, после чего происходит спад ВВП с 2010 года[3, с. 301].

По статистике, слишком много товаров и услуг наша страна получает через импорт. Однако после введения Западом санкций эта проблема усугубилась[2].

На сегодняшний день Россия уделяет приоритетное значение импортозамещению продовольственных товаров.

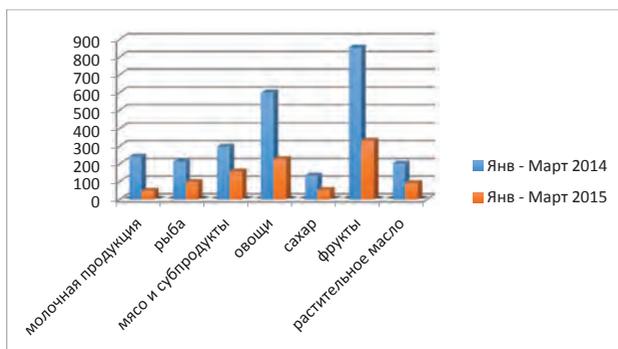


Рисунок 1 – Импорт продуктов питания в РФ на январь - март 2014 - 2015 год по видам продукции, в млн. долл. США[1]

Сокращение импорта продуктов питания в РФ на январь - март 2014 - 2015 годов в большей степени наблюдается по импорту молочной продукции – в 5,1 раз, так же рыбе – в 2,2 раза; мясе и субпродуктах – в 1,9 раз; овощах, сахаре, фруктах – в 2,6 раз и в растительном масле – в 2,2.

Можно сказать, что практически все перечисленные продукты запрещены к вывозу на территорию России с августа 2014 года. Продовольственное эмбарго в РФ распространяется на страны ЕС, США, Австралию, Норвегию и Канаду.

Данная политика импортозамещения продовольственных товаров имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

К преимуществам можно отнести:

- полноправное использование той доли рынка, которая ранее была занята импортом продовольственных товаров;

- освоение ассортимента маржинальных продуктов;
- снижение цен сырье обеспечивает высокую рентабельность продаж продовольственной продукции.

Однако существуют следующие риски:

- риск предпочтения потребителем импортной продукции;
- риск появления на отечественном рынке импорта, попавшего под российские санкции спустя год, в случае отмены действующих санкций;
- риск повышения налоговой нагрузки на производителей.

Активная политика импортозамещения продовольственных товаров предусматривает не просто увеличение объемов производства, но и переход производства на продукцию с высокой степенью переработки. Результатами подобного процесса импортозамещения могут стать: рост занятости, рост ВВП, увеличение спроса на отечественную продукцию, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение торгового баланса России.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru/>
2. Портал правдоруфинфо [Электронный ресурс] – режим доступа. – URL: <http://pravdoryb.info>
3. Бурко Р. А. Роль импортозамещения в экономике России [Текст] / Р. А. Бурко // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 301.

© Чернявский А.В., Надеева К.К., 2015

УДК33

М.Х.Шогенова,
к.э.н., доцент, КБГАУ, Россия, Нальчик

АУДИТ В РОССИИ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

В России аудит возник еще до правления Петра I. Он появился в качестве контроля государственной казны. Поскольку в то время налогом облагалось практически все имущество и доход, а ставки были очень высокими, то многие люди пытались уклониться от оплаты, поэтому контроль был необходим.

При Петре I система налогообложения была видоизменена, совершенствовался также государственный контроль. По указу Петра I ежегодно ревизоров посылали в губернии. Первая ревизия была произведена в 1719 году.

Именно при Петре I российская экономика достигла невероятных успехов. Но его преемники не смогли добиться таких больших высот в экономике и становлении аудита.

Начало развития современного аудита в России связано с переходом на рыночную экономику. 26 мая 1988 года Верховным Советом СССР был принят Закон «О кооперации в СССР». Сразу после введения этого закона начали создаваться экономические субъекты, но в законодательстве все еще были пробелы по этому виду деятельности.

Значительным шагом в деле становления современного российского аудита можно назвать образование акционерного общества «Инаудит».

Второй этап развития аудита в стране неразрывно связан с процессами экономических преобразований, активным развитием предпринимательства во всех отраслях отечественной экономики. (1991г.)

Началом государственного регулирования аудита в нашей стране является подписание президентом Указа № 2263 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации» 22 декабря 1993 года.

Новым этапом в развитии отечественного аудита является принятие Федерального Закона от 7 августа 2001 г. № 119 - ФЗ «Об аудиторской деятельности». В этом законе прописывалось понятие аудиторской деятельности, аудиторской организации, права и обязанности аудиторов, а также кто может называться аудитором и какое наказание следует за составление ложного аудиторского заключения. Новшеством на этом этапе является выдача лицензий на осуществление этой деятельности [1].

Но уже с 30 декабря 2008 был принят новый федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307 - ФЗ, было отменено лицензирование и заменено обязательным членством в аудиторских СРО (саморегулируемая организация аудиторов).

Появлению аудита в нашей стране способствовала возникшая ситуация в 90 - х годах. Переход к новому рыночному строю потребовал больших изменений во многих сферах страны. И на сегодняшний день аудит стал неотъемлемой частью экономики.

Сейчас российское законодательство предписывает ведение аудиторской деятельности в соответствии с международными стандартами аудита и стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов.

В условиях рыночной экономики многие предприятия сталкиваются с различными видами рисков. Кредитные учреждения строят свои деловые отношения исходя из информации об организации, но зачастую эта информация может быть повреждена или неверна в силу разных причин. Определение качества этой информации, анализ экономических рисков подтверждается независимым финансовым контролем, т.е. аудитом [3].

Основными причинами аудиторских проверок являются: смена руководителя или главного бухгалтера, необходимость в независимой проверке, необходимость в консультации при возникновении тупиковых ситуаций, требования в законодательстве и т.д.

Аудит как важнейший элемент рыночной экономики получил признание во всем мире. Главной целью аудита является предоставление достоверной и независимой информации о деятельности предприятия с последующим проведением анализа ее финансовых результатов [2].

В последние годы аудиторы призывают общественность считать свою профессию значимой во всем мире и у них есть на это определенные основания. Контроль – это функция управления, а аудитор в этом процессе участвует в качестве профессионала, осуществляющую независимую профессиональную бухгалтерскую экспертизу отчетности.

Для того чтобы сейчас стать аудитором не достаточно, как это было раньше, формально получить аттестат или свидетельство. В этой сфере осуществляется жесткий контроль со стороны рынка в совокупности с действующими регуляторами, что позволяет оградить себя от ложных аудиторских заключений. Это еще раз доказывает важность аудита в рыночной экономике.

Также можно отметить, что саморегулируемая система сформировавшаяся в аудиторской деятельности, не смотря на ее недостатки, в целом работает. Росфиннадзор и

СРО аудиторы качественно выполняют свою работу. Как считают А.В. Турбанов и И.А. Лисовская, «анализ российской модели регулирования аудиторской деятельности в целом показал ее соответствие мировой практике и наличие сформировавшегося института аудита, адекватного развития национальной экономики», - и с этой мыслью невозможно не согласиться.

Совет по аудиторской деятельности совершенствует условия конкуренции на рынке аудиторских услуг. В 2014 г. он поддержал условия по заключению договора между организацией и аудиторской компанией о проведении аудита бухгалтерской отчетности через открытые конкурсы в надежде на то, что это приведет к справедливому соперничеству между аудиторами.

На данный момент в нашей стране ожидался большой рост на аудиторском рынке из-за введенных санкций Запада, но перемены в ближайшем будущем не будут. Вроде казалось бы, должен был быть рост отечественного производства, но как считают экономисты необходимо время для его расширения.

В заключении можно сказать, что аудит дает возможность развитию экономики - правового контроля, который обеспечивает защиту от недобросовестного предпринимательства и пресечения экономических правонарушений.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в России законодательство в сфере аудита достаточно хорошо развито. И, несмотря на это наша страна продолжает вводить новшества, делая условия для существования аудита еще лучше. Поэтому можно сказать, что аудит является неотъемлемой частью рыночной экономики.

Список использованной литературы

1. Аудит и консалтинг - 2014, образование аудиторов и бухгалтеров // А.В.Парамонов // Аудитор №3, 2015г.
2. Признание международных стандартов Аудиторской деятельности в России: терминологический аспект // В.П. Воронин, И.В. Панина // Экономический анализ, №13, 2015г.
3. Безирова З.Х., Шогенова М.Х. Аналитические процедуры и их значение в аудите В сборнике: Управление социально - экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения Ответственный редактор Горохов А.А. Курск, 2013. С. 78 - 82.
4. Интернет – источник - www.bibliofond.ru

© М.Х.Шогенова, 2015

УДК33

М.Х.Шогенова,
к.э.н., доцент, КБГАУ, Россия, Нальчик

ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В ФОРМАТ МСФО

В современных условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания широкого круга участников рыночных отношений. В связи с этим значение достоверной и объективной бухгалтерской (финансовой) отчетности возрастает, так как анализ ее показателей позволяет определить истинное имущественное и

финансовое положение организации. Используя информацию, содержащуюся в ней, различные пользователи принимают экономические решения.

Одним из видов бухгалтерской (финансовой) отчетности является отчет о финансовых результатах. Он характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Содержащиеся в ней данные необходимы для разработки тактических и стратегических планов развития организации [2].

Оценка содержания современной формы отчета о финансовых результатах позволяет сделать вывод о том, что ключевыми показателями в нем являются доходы и расходы, на основе которых вычисляется конечный финансовый результат в виде чистой прибыли (убытка) за отчетный период, включаемый в состав собственного капитала экономического субъекта.

Как известно, на сегодняшний день вопрос о переходе российского учета на Международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности является очень актуальным. Всем участникам хозяйственной жизни в России становится очевидным, что составление отчетности в соответствии с МСФО позволит отечественным организациям участвовать в борьбе за иностранные инвестиции на конкурентных позициях, а также повысит качество отчетности для отечественных пользователей, за счет повышения ее прозрачности и сопоставимости.

Различия в правилах ведения учета и составлении финансовой отчетности во многом ограничивают аналитические возможности отчета о финансовых результатах российских организаций. Поэтому для обеспечения эффективного управления организацией необходимы расширение и усиление аналитической составляющей финансовой отчетности путем представления информации, полезной широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений [4].

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» предоставляет возможность формирования отчетной информации о финансовых результатах в виде отчета о совокупном доходе, под которым понимается изменение объема чистых активов компании за отчетный период вследствие операций или иных событий, источниками которых не являются ее собственники. При этом предусматривается два варианта представления отчетной информации о совокупном доходе за период:

1. в виде единого отчета о совокупном доходе, который включает все статьи доходов и расходов, формирующие чистую прибыль (убыток) за период;
2. в виде двух финансовых отчетов: отчета о финансовых результатах и отчета о совокупном доходе.

Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 1 введены такие понятия, как «суммарный совокупный доход» и «прочий совокупный доход». Под суммарным совокупным доходом понимают изменение в собственном капитале в течение периода в результате состоявшихся операций и иных событий, отличное от тех изменений, которые возникают в результате операций с владельцами, действовавшими в качестве таковых. Например, сюда включаются изменения капитала от переоценки основных средств и нематериальных активов, прибыли и убытки от переоценки финансовых активов для

продажи и т.д. Прочий совокупный доход включает статьи дохода и расхода, которые не подлежат признанию в прибыли или убытке [3].

МСФО (IAS) 1 определяет необходимость давать аналитическую характеристику доходов и расходов. Рекомендуется два подхода к группировке статей отчета:

1. ресурсный, который предполагает, что расходы объединяются в соответствии с их экономическим содержанием и не подлежат перераспределению в зависимости от их целевого назначения внутри организации. Данный подход дает возможность раскрыть источники формирования расходов;

2. функциональный, который предполагает разбивку расходов по обычным видам деятельности в соответствии с их назначением, как часть себестоимости продаж или административной деятельности.

Оба подхода позволяют получить одинаковый результат, а выбор одного из них зависит от исторических и отраслевых факторов, от характера деятельности экономического субъекта.

Система минимальных показателей, раскрываемых в отчете о финансовых результатах, определена п. 23 ПБУ 4 / 99, а также приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Порядок раскрытия отчетной информации о финансовых результатах в бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с отечественными стандартами бухгалтерского учета приближен, но не идентичен международным стандартам. Остаются существенные методологические расхождения в составлении и структурировании отчетной информации, связанные с отсутствием в системе отечественных бухгалтерских стандартов соответствующих положений и недостаточной разработанностью некоторых вопросов в учете [1].

Таким образом, для повышения надежности информации, представленной пользователям финансовой отчетности, необходимо достигнуть единства принципов формирования показателей отчета о финансовых результатах в российской и международной практике. Для этого необходимо разработать нормативные документы по бухгалтерскому учету, которые позволят устранить имеющиеся проблемы в законодательстве РФ и будут способствовать повышению качества информации для заинтересованных пользователей.

Список использованной литературы

1. Дружиловская Т.Ю., Ромашова С.М. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты // Международный бухгалтерский учет. – 2014, № 31 – с.2 - 9

2. Зимакова Л.А., Шпаковская А.В. Финансовый результат: исторический и методологический аспекты // Международный бухгалтерский учет. – 2015, № 3 – с.44 - 51

3. Тхамокова С.М. Актуальные вопросы при переходе на МСФО / Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики: Материалы международной научно - практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 120 - 122.

4. Тхамокова С.М., Темрокова А.Х. МСФО 2015: Переход российских организаций на учет по МСФО, новые федеральные стандарты // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 - 2. С. 602 - 607

© М.Х.Шогенова, 2015

УДК33

М.Х.Шогенова,

к.э.н., доцент, КБГАУ, Россия, Нальчик

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИХ В РОССИИ

«Для кого ваш бухгалтер составляет финансовую отчетность?» Этот вопрос задали руководителям некоторых компаний, и они, не задумываясь, ответили – «для налоговых органов». Интересы инвесторов, кредиторов и собственников с отчетностью, как правило, не связывают. Однако сейчас все чаще говорят о том, что Россию ожидает переход на МСФО.

Что мешает МСФО в России?

Следует начать с вопросов: «А готовы ли бухгалтерское и аудиторское сообщества к внедрению международных стандартов»? Ведь в России пока не слишком много квалифицированных специалистов и: «Есть ли в России вообще официально утвержденный перевод МСФО?» К сожалению, его у нас не было, но до определенного времени. Решил эту проблему Леонид Шнейдман, (директор департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности и бухучета Минфина). Он и его коллеги обещали скоро подготовить и утвердить официальную версию перевода, и действительно в 2013 году на сайте совета МСФО был размещен перевод на русский язык ,правда версии 2009 года, но все же [2].

Зато теперь существует другая проблема - блок вопросов, связанный с банками. У Центрального банка позиция простая: именно его нормативные документы должны регулировать работу банков. Такой подход неверный. В нашей стране не должно быть несколько видов отчетности по международным стандартам. Сейчас принятые Центробанком стандарты отличаются от международных стандартов. Может получиться так, что в России будет три свода МСФО - это стандарты, переведенные официально, стандарты, переведенные неофициально, и стандарты, установленные Центробанком, и не исключено, что они будут противоречить друг другу.

Народ в принципе не понимает, для чего нужна финансовая отчетность как таковая. Все считают, что финансовая отчетность нужна для того, чтобы органы исполнительной власти полноценно исполняли свои функции. Никто не думает об интересах инвесторов, собственников. Обсуждается лишь то, как сложно будет при переходе налоговым органам, органам статистики и т. д. Вот где кроется корень основной проблемы, связанной с финансовой отчетностью и с ее международными приложениями [1].

Сегодня закон «О бухгалтерском учете» подразумевает, что роль государства еще велика. Если мы по - прежнему будем подходить к финансовой отчетности и бухгалтерскому учету в целом как к вещам, подчиненным государству, то ни о каких международных стандартах речи идти не может. Ведь они подразумевают исключительно субъектный состав. Прежде чем полноценно (а не так это делается сейчас) внедрять МСФО, нужно переделать закон «О бухгалтерском учете», в том числе изменив его предмет. Бухучет и финансовая отчетность, в первую очередь, нужны инвесторам. Поэтому роль государства должна сводиться лишь к минимуму. Т.е. закон «О бухгалтерском учете» не должен регулировать то, как проводится инвентаризация, как назначают главного бухгалтера и как заполняются регистры, в нем просто необходимо четко и ясно прописать, каким образом органы, принимающие решения, должны взаимодействовать между собой.

Отчетность в том виде, в котором сейчас есть, для бизнеса совершенно не важна. Она дает слишком мало информации, необходимой для инвестора.

Бухгалтерский учет – это вопрос не технический, а политический. Сейчас российским специалистам активно стараются привить мысль, что прозрачности учета можно достичь с помощью МСФО. Но действительно это так? Бессмысленно полагаться лишь на то, что западный законодатель введет международную отчетность, и в России все будет хорошо.

Какой способ лучше?

А теперь, представим себя на месте бухгалтера российской фирмы со стопроцентным участием крупной западной компании. Подготавливая корпоративную финансовую отчетность, такой бухгалтер может столкнуться с различиями в учетных политиках, используемых при подготовке российской и международной отчетности. (Эти различия указаны в таблице).

Показатель	Российская отчетность	Корпоративная международная отчетность
Дата начала и окончания Финансового года	01.01 – 31.12	Система 4 - 4 - 5, дата начала очередного финансового года
Валюта отчетности	Российский рубль	Евро
Язык учета и отчетности	Русский	Английский
Порог капитализации ОС	10000 руб. (300 евро)	5000 евро
Начисление амортизации ОС	Линейно, в соответствии с амортизационными группами	Метод вклада в чистый доход
Амортизационная стоимость ОС	Равна первоначальной	90 % от первоначальной. Все ОС продаются в конце срока эксплуатации за 10 % от первоначальной стоимости
Учет запасов	Метод по средней себестоимости	Метод ФИФО
Затраты по займам,	Списываются на расходы	Капитализируются

связанным инвестиционными активами	с	текущего периода	
------------------------------------------	---	------------------	--

На сегодняшний день можно выделить три методики, которые позволяют формировать международную отчетность:

- организация независимого параллельного учета;
- использование специализированного программного обеспечения;
- внедрение технологии трансформационных таблиц.

Параллельный учет дает самый качественный результат. Финансовую отчетность, не содержащую никаких погрешностей, можно получить лишь тогда, когда организована работа двух независимых бухгалтерий.

Оптимизировать до 90 процентов работы можно с помощью специальных программ. Они позволяют отражать операции на двух (или более) планах счетов одновременно. Правда, на сегодняшний день для большинства компаний этот вариант слишком дорог. Как показывает опыт использования таких программ, качество отчетности, подготовленной с их помощью, может быть существенно ниже, чем при первом варианте.

Сегодня большинство компаний готовят отчетность по МСФО с помощью электронных трансформационных таблиц. Чтобы начать процесс трансформации, необходимо ввести в российские книги и регистры всю информацию. Это делается в условиях жестких временных ограничений, чтобы финансовая отчетность не потеряла своей актуальности [4].

Английский - международный язык общения, МСФО - международный язык бухгалтерского общения. И как английский не является совершенным языком в мире, так и стандарты МСФО не самые совершенные. Но на сегодняшний день это лучшее, что создала международная практика. Многие крупные компании уже внедрили у себя МСФО и активно призывают к этому остальных. Тем, кто считает этот процесс трудоемким и сложным, предлагают оценить имеющиеся ресурсы и начинать действовать. "Стратегия перехода и количество задействованных ресурсов зависят от того, чем компания располагает. В компании есть три ресурса, которые между собой пересекаются: сотрудники, время и деньги. Если у вас есть сотрудники и время - ваши сотрудники делают то, что им надо делать, а вы не тратите деньги на внешних консультантов для перехода на МСФО. Если у вас есть деньги и сотрудники, но нет времени, вы привлекаете внешних консультантов и переходите на МСФО быстрее. Если у вас нет сотрудников, но есть время и деньги, вы ищете сотрудников и платите им за подготовку отчетности.

Список использованной литературы

1. Айрапетова Н.Г. «Механизм внедрения МСФО в практику // Международный бухгалтерский учет». - 2011.
2. Михеева Е. «МСФО: Основные положения. Подготовка международной финансовой отчетности». - 2013.
3. Тхамокова С.М. Актуальные вопросы при переходе на МСФО / Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики: Материалы международной научно - практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 120 - 122.

4. Тхамокова С.М., Темрокова А.Х. МСФО 2015: Переход российских организаций на учет по МСФО, новые федеральные стандарты // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 - 2. С. 602 - 607

5. <http://ru.wikipedia.org/>

© М.Х.Шогенова, 2015

УДК33

М.Х.Шогенова,

к.э.н., доцент, КБГАУ, Россия, Нальчик

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ТРУДА

Частью современной рыночной экономики является рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д. На нем предприниматели и трудящиеся ведут переговоры по вопросам трудоустройства, условий труда, заработной платы и т.д.

Вообще, рынок труда представляет собой систему общественных отношений, отражающих баланс и уровень развития интересов между участниками рынка: предпринимателями, трудящимися и государством.

Выражением таких интересов на рынке труда занимаются, с одной стороны, ассоциации предпринимателей, и профсоюзы – с другой. А государство выступает в качестве работодателя и инвестора, потому как финансирует крупные проекты программы развития. Но основной его функцией является определение правил по регулированию интересов партнеров и противостоящих сил.

Современному российскому рынку труда присущи особенности, свойственные большинству переходных экономик. Однако ряд его составляющих, например, безработица, имеют нетипичные характеристики для стран с аналогичными показателями. При этом отечественный рынок труда (РТ) динамично развивается и имеет вполне логичную структуру.

Рынок труда в России – является показателем народного хозяйства; это баланс между спросом и предложением на труд; сфера, где осуществляется покупка - продажа рабочей силы.

Очевидно, что состояние современного рынка труда в России в 2014 — 2015 годах крайне подвержено влиянию политических событий и экономических явлений. Это события, происходящие как внутри страны, так и за его пределами. В последнее время это: события в Украине; санкции Запада; присоединение Крыма; рост цен; сохраняющаяся инфляция; низкий уровень жизни большинства населения; стагнация экономики; относительно высокий уровень безработицы.

На современном этапе функционирования рынка труда России одним из наиболее важных вопросов является решение проблемы молодежи на нем.

Необходимость анализа положения молодежи на российском рынке труда обуславливается двумя важнейшими обстоятельствами. Во - первых, молодые люди

составляют около 35 % трудоспособного населения России, во - вторых, что самое главное, они – будущее страны, и от начальных условий их деятельности зависит последующее развитие. Молодежь уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные структуры общества. Вместе с тем она во всем мире является одной из особо уязвимых групп на рынке труда, особенно в нашей стране. Несмотря на актуальность перечисленных проблем, им уделяется мало внимания в научных исследованиях, средствах массовой информации, правительственных документах.

Вопросы о привлечении квалифицированных молодых специалистов и их трудоустройства для того, чтобы создать устойчивый кадровый состав и развивать кадровый потенциал предприятий, тесно взаимосвязаны. Решение проблем занятости молодежи имеет ключевое место в любой развитой стране, в частности, и в России.

Эта тема очень актуальна в современном обществе, поскольку спрос на молодую рабочую силу, не имеющего опыта работы и дополнительных навыков невелик.

Молодёжь — это особая социально - демографическая группа, которая отличается возрастными рамками и своим статусом в обществе, функциями, выполняемыми в обществе, интересами и ценностями, и в связи с тем выделяемыми в особую группу.

Сегодня, молодежный рынок труда характеризуется низким уровнем профессионального опыта, что в большинстве случаев и приводит к низкой конкурентоспособности по сравнению с другими возрастными группами на рынке труда.

Определение термина «молодежь» различно. Как правило, молодежью признают социально - возрастную группу в возрасте от 14 до 30 лет (возрастная классификация ООН – 14–25 лет).

По данным Росстата средний возраст безработных в апреле 2015г. составил 36,1 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 21,2 % , в том числе в возрасте 15 - 19 лет - 4,1 % , 20 - 24 лет - 17,1 % . Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15 - 19 лет (31,4 %) и 20 - 24 лет (13,4 %). Но в полной мере доверять статистике безработных граждан среди молодежи в возрасте от 15 до 25 лет ненадежно. Это обусловлено тем, что эта социальная группа все реже по сравнению с другими возрастными группами реже обращается за помощью к официальным структурам.

В среднем среди молодежи в возрасте 15 - 24 лет уровень безработицы в апреле 2015г. составил 15,1 % , в том числе среди городского населения - 13,8 % , среди сельского населения - 18,8 % .

Молодые специалисты – это надежда любого развитого государства. Но неэффективная помощь в трудоустройстве молодежи ведет к оттоку образованной молодежи за рубеж и подрывает интерес в получении высшего профессионального образования.

На мой взгляд, факторы, препятствующие трудоустройству молодежи можно разделить на: объективные и субъективные.

К объективным факторам относятся:

- неустойчивость системы взаимодействия учебного заведения и работодателя;
- дефицит рабочих мест по полученной специальности (профессии);
- не соответствующие профессиональным нормам и требованиям условия реализации трудовой деятельности, предложенные работодателем;
- низкий уровень заработной платы;
- несоответствие компетентности выпускников требованиям работодателя;

- низкий статус в обществе некоторых профессий (специальностей);
- резкое сокращение профессий с техническим уклоном, и повышение спроса на профессии с гуманитарным уклоном.

Субъективными факторами являются:

- нежелание молодых людей работать по полученной специальности;
- низкий уровень активности при трудоустройстве;
- нежелание повышать квалификацию;
- низкий уровень профессиональных знаний и умений;
- низкая мобильность кадров.

Для решения проблемы в регионах России принимаются муниципальные целевые Программы социальной поддержки молодежи на рынке труда, социальной поддержки молодых специалистов и т.д.

Данную проблему трудоустройства молодого населения необходимо решать в первую очередь с помощью государства и органов местного самоуправления в каждом регионе. Мне кажется, если решать проблему на уровне отдельного региона, то общая картина снижения безработицы среди молодежи страны будет оптимистичной. Самым эффективным путем решение данной проблемы будет взаимодействие и сотрудничество всех структур: государственных органов власти, службы занятости населения, сферы образования и комитетов по делам молодежи.

Со стороны государства необходимо содействие в создании социальной стабильности и защищенности разных слоев населения; выделение большей финансовой помощи для реализации программ по поддержке и трудоустройству молодого населения.

Но здесь не обойтись и без работы и содействия органов местной администрации региона, города. Они в первую очередь должны формировать заказ для ВУЗов на профессии, которые имеют наибольший спрос на современном рынке труда.

На уровне организаций проблема трудоустройства молодежи решаема такими факторами, как смягчение критериев приема на работу, трудоустройства без опыта работы, но с устойчивыми профессиональными знаниями, создание гибкого графика работы для студентов дневной формы обучения и другие.

Для школьного образования применимы меры по содействию в выборе профессии, анализу рынка труда на современном этапе.

Для студентов ВУЗов и ССУЗов можно ввести программы по обучению поведению на рынке труда и к адаптации к его условиям.

Но все же, мне кажется, что первостепенной задачей для эффективного трудоустройства молодого населения – это постоянное и систематическое повышение уровня профессиональных знаний и навыков.

Приведенные решения данной проблемы могут снизить уровень безработицы среди молодежи. Но стоит обратить внимание на то, что для эффективного трудоустройства молодого населения нужно подходить к данному вопросу комплексно и решать ее последовательно и совместно.

Список использованной литературы

1. Айдарова И.А. Проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда // Гуманитарные научные исследования. № 6, 2014.

2. Остапенко Ю.М. Экономика труда 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра - М, 2010.
3. Захаров М.И. Управление трудовыми ресурсами // Под ред. М.И. Захарова – М: ПРИОР, 2009.
4. Мешкис Дариюс, Разработка прогноза баланса трудовых ресурсов: региональный аспект // "Мотивация и оплата труда". №4, 2014.
5. [http: // podborkadrov.com /](http://podborkadrov.com/)

© М.Х.Шогенова, 2015

УДК 2964

к. э. н., доц. **О.Я.Шульженко**

студентка **С.С.Мешкова**

Южный Федеральный Университет

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

РОССИЯ И МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО: ВОЗМОЖНО ЛИ УСТАНОВЛЕНИЕ ЖЕЛЕЗНОГО ЗАНАВЕСА?

В настоящее время в условиях действия санкций, введенных странами Запада по отношению к России, и встречных санкций России против этих стран встает вопрос о том, есть ли необходимость для России сотрудничать с другими странами и может ли она вовсе обойтись без мировой торговли, мирового сообщества? В данной работе постараемся найти ответ на этот непростой вопрос.

Прежде всего, для ответа на поставленный вопрос обратимся к статистическим данным. В первую очередь, следует рассмотреть величину ВВП, которую затем можно использовать как ориентир для анализа показателей внешнеэкономической деятельности и, в частности, внешнейторговой деятельности нашей страны, ее взаимодействия с другими странами.

Вообще внешнеэкономическая деятельность – это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность в области международного обмена товарами, информацией, работами, результатами интеллектуальной деятельности, т.е. правами на эту интеллектуальную собственность. А внешнеторговая деятельность – это деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Итак, объем ВВП в России в 2012 - 2014гг по данным Росстата представлен в таблице 1 [1].

Таблица 1. Объем ВВП в России в 2012 - 2014гг.

Год	2012	2013	2014
Объем ВВП, млрд. руб.	62 176,5	66 190,1	71 406,4
Средний номинальный курс доллара США к рублю за период с начала года (по данным ЦБ РФ) [2]	31,07	31,82	37,97
Объем ВВП, млрд. долл. США	2 001,2	2 080,1	1 880,6

Следует отметить, что по данным на 2013г. доля России в совокупном ВВП (всего мира; по ППС – паритету покупательной способности – покупательная способность для определенной корзины товаров) составила 2,95 % . При этом Россия занимала 6 место в мире по общему объему экономики, отставая от лидера – США – в 6,5 раз, а от занимающей пятое место Германии – на 26 % [3].

Теперь обратимся к показателям, отражающим взаимодействие России с другими странами в области внешнеэкономической деятельности. Данные Росстата, характеризующие внешнеторговый оборот, экспорт и импорт Российской Федерации в 2012 - 2014 гг, представлены в таблице 2.

Таблица 2. Внешняя торговля России в 2012 - 2014 гг.
(по методологии торгового баланса)

Год	2012	2013	2014
Внешнеторговый оборот, млрд. долл. США	863,2	864,6	805,8
Экспорт, млрд. долл. США	527,4	523,3	497,8
Импорт, млрд. долл. США	335,8	341,3	308

Далее необходимо отметить, что по данным доклада ВТО о развитии международной торговли World Trade Report 2014 [4], доля России в международной торговле в 2013г по экспорту составила 3,5 % , что определило 8 место страны в мире. По импорту же Россия заняла 11 место с долей в 2,3 % .

Кроме того, по данным Росстата [1], инвестиции России в экономику зарубежных стран составили 124,5 млрд.долл США в 2012 году и 126,1 млрд.долл США в 2013 году. Инвестиции зарубежных стран в экономику России (иностранные инвестиции) составили 118,6 млрд.долл США в 2012 году и 129,6 млрд.долл США в 2013 году. А внешний долг в 2012 году был равен 636,4 млрд.долл США, в 2013 году 728,9 млрд.долл США.

Сопоставляя представленные выше показатели России в области внешнеэкономической деятельности с величиной ее ВВП, можно сделать вывод, что Россия достаточно тесно связана с другими странами различными формами экономического сотрудничества.

Кроме того, появление и все большее нарастание глобальных проблем в настоящее время в условиях глобализации ведет к росту необходимости в укреплении международного сотрудничества между странами, входящими в мировое сообщество, поскольку указанные проблемы требуют объединения усилий всех стран для их наиболее эффективного решения. Среди таких серьезных проблем можно отметить:

- экологическую – проблему загрязнения окружающей среды
- «север - юг» – возрастание разрыва между экономически развитыми странами и развивающимися (отсталость стран юга); а также перенос экологически вредных, «грязных» производств из развитых стран в развивающиеся
- энергетическую – проблему ограниченности энергетических ресурсов, топлива, их истощаемости
- продовольственную – проблему голода, нехватки продуктов питания и воды надлежащего качества в некоторых регионах мира; а также проблему широкого распространения ГМО

- разоружения (сохранения мира) – проблему значительного увеличения различных видов оружия, вооружения и пр. в разных странах; целью является разоружение, прекращение гонки вооружений
- демографическую – демографический «взрыв» в развивающихся странах и демографический «кризис» в развитых странах, другими словами, рост численности населения и перенаселение в развивающихся странах и сокращение численности населения и, как следствие, старение населения – в экономически развитых странах
- изучения Мирового океана и космоса
- международного терроризма и др.

Именно взаимодействие стран по вопросам решения рассмотренных выше проблем позволит прийти к наиболее адекватному варианту их решения. Помимо этого важно также отметить, что сотрудничество в рамках мирового сообщества необходимо в плане взаимобмена товарами, специалистами, информацией, знаниями, финансовыми ресурсами, благодаря чему у стран появляется возможность реализовывать совместные широкомасштабные проекты, например, по освоению других планет, Мирового океана, изучению Антарктиды. Более того, благодаря распространению информации экономика другой страны получает необходимые для дальнейшего развития технологии; а обмен знаниями приводит к новым открытиям, благодаря этому государство намного эффективнее может справляться с возникающими у него проблемами.

Итак, в общем можно сказать, что мировое сообщество – это международные отношения, представляющие собой системный комплекс политических, экономических, социальных, дипломатических, правовых, военных, гуманитарных связей и отношений среди субъектов мирового сообщества. Другими словами, мировое сообщество – это система, которая объединяет государства и народы Земли. Функции этой системы заключаются в совместной защите мира и свободы граждан любых стран, а также в решении возникающих глобальных проблем. При этом интересы мирового сообщества выражаются в деятельности организаций разных стран, которые имеют общие цели, например ООН, ЮНЕСКО и др. Они, по сути, выражают общее международное мнение. На основе сказанного выше среди главных целей мирового сообщества следует отметить: сохранение мира, развитие дружеских отношений между народами, урегулирование и предотвращение споров и конфликтов, контроль за соблюдением человеческих прав и содействие в решении глобальных проблем

Следует обратить внимание также на ряд факторов, объясняющих необходимость и выгодность международной торговли для отдельных стран, в частности, для России. Так, в первую очередь, усиление специализации в производстве тех или иных видов продукции или услуг с использованием абсолютных и относительных преимуществ конкретной страны способствует повышению эффективности производства, внедрению новых технологий, что, в свою очередь, приводит к росту производства. Также увеличению объемов производства способствует развитие экспорта, в конечном же итоге это ведет к росту числа рабочих мест и как следствие – повышению занятости. Помимо этого важно обратить внимание на то, что международная торговля позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы, повысить эффективность распределения ресурсов. Кроме того, международная конкуренция, в которую вступают национальные производители, выходя на мировой рынок, стимулирует к совершенствованию

производства, внедрению новых технологий, повышению качества производимой продукции. Не менее важным фактором является также то, что экспортная выручка служит источником накопления капитала, направляемого на промышленное развитие. Наконец, благодаря развитию международной торговли появляется возможность расширения емкости внутреннего рынка и установления связей национального рынка с мировым.

Необходимо подчеркнуть, что если Россия не будет участвовать в мировой торговле и сотрудничать с мировым сообществом, то затруднительным станет возможность дальнейшего развития страны, произойдет существенное замедление этого процесса. Помимо указанных выше причин, данный факт также можно объяснить следующим. Как отмечалось выше, у России значителен объем экспорта, импорта, иностранных инвестиций, внешнего долга и иных подобных показателей. При этом около 70 % экспорта составляют минеральные продукты (в частности, нефть и газ) и около 50 % импорта составляют машины, оборудование и транспортные средства, в чем можно убедиться, проанализировав данные рисунка 1.



Рис. 1. Товарная структура экспорта и импорта РФ (в процентах) в 2012 - 2013 гг [1].

Таким образом, можно увидеть, что в нашей стране обрабатывающая промышленность развита достаточно слабо. Более того, отечественная продукция в большинстве таких производств (обрабатывающих) практически неконкурентоспособна на мировом рынке, поскольку ее производство сопряжено с высокими неоптимизированными издержками, а также в производстве зачастую редко применяется более высокоэффективное, производительное и энергосберегающее оборудование, слабо ведется контроль качества производимой продукции и оказываемых услуг послепродажного обслуживания. Развитие в наибольшей мере получили в основном лишь добывающие, а также оборонные производства (т.е. предприятия военно - промышленного комплекса). Все это делает

невозможным полный, а тем более резкий отказ от внешней торговли с другими странами. При этом следует отметить также, что сейчас в условиях санкций, несмотря на то, что идет речь о необходимости развития соответствующих отраслей и производств, которые позволили бы обеспечить России импортозамещение всей необходимой продукции, но в реальности данная задача оказывается неосуществимой в короткие сроки, поскольку многим видам производств требуется время как на создание, так и на начало функционирования, совершенствование, внедрение новейших технологий, оптимизацию производственного процесса и т.д. Важно заметить также, что действие санкций на ввоз определенных групп товаров и отсутствие соответствующих необходимых товаров на отечественном рынке приводит к росту попыток обойти запреты и ограничения путем поиска «узких мест» в законодательстве, провоза санкционных товаров через страны - члены Евразийского экономического союза (бывшего Таможенного союза) и пр. Т.е. в итоге мы видим, что отказаться от взаимодействия с другими странами не представляется возможным. Более того, ввод санкций странами Запада привел к переориентации отечественных товаропроизводителей на других поставщиков: вместо Европы и Северной Америки – на страны Востока и Южной Америки.

Итак, проанализировав проблему взаимоотношений между Россией и мировым сообществом, можно сделать вывод, что установление «железного занавеса» и замкнутое развитие страны исключительно на основе внутренних ресурсов не представляется возможным в современных условиях глобализации, международного разделения труда и специализации, а также существования глобальных проблем. Кроме того, внутри страны ресурсы достаточно ограничены, как и возможности для разработки новых идей, развития широкомасштабных проектов и т.д., а международное сотрудничество позволяет преодолеть указанные барьеры, повысив в конечном итоге объем производства, уровень занятости, производительность труда, качество производимой продукции и пр.

Список литературы:

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстата) <http://www.gks.ru>
2. Сайт Центрального Банка РФ <http://www.cbr.ru>
3. Миронов В., Канофьев В. Россия - 2014, или Опыт прошлого как основа для будущего // Комментарии о государстве и бизнесе. – 2014. – №61. http://www.hse.ru/data/2014/01/14/1326894248/macro_14-01.pdf
4. Главное в международной торговле // Новости международной торговли. – 2014. – №1. http://wto.wtmoscow.ru/analytics/analytical_reviews/48
5. Мировое сообщество - что это? Какие страны входят в мировое сообщество. Проблемы мирового сообщества – Сайт FB.ru: <http://fb.ru/article/144539/mirovoe-soobschestvo---chto-eto-kakie-strany-vhodyat-v-mirovoe-soobschestvo-problemyi-mirovogo-soobschestva>
6. Что такое мировое сообщество? Проблемы международных отношений – Сайт FB.ru: <http://fb.ru/article/151015/chto-takoe-mirovoe-soobschestvo-problemyi-mejdunarodnyih-otnosheniy>

ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГ И СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Роль маркетинга в развитии бизнеса существенно меняется под воздействием новых факторов экономического развития [9, с.57 - 58]. В исследованиях истории маркетинга выделяется четыре «эры»: 1) эра производства; 2) эра продаж; 3) эра маркетинга; 4) эра взаимоотношений [3]. Наступлению четвертой эры способствует появление и развитие Интернета в последнем десятилетии XX века, которое продолжается в XXIв. Интернет дает возможность устанавливать и постоянно поддерживать взаимоотношения как с потребителями, так и с поставщиками. Он, тем самым, трансформирует потребительскую ориентацию от простого, случайного обмена между покупателем и продавцом к долгосрочным и развивающимся во времени взаимоотношения между покупателями и поставщиками, стратегические союзы которых, включая производителей, ритейлеров, обычно позволяют выиграть всем их участникам, снизить риски, возникающие при предложении на рынке новых видов продуктов.

Развитие информационных технологий, наряду с глобализацией является тем фактором, который определяет характер развития современной экономики и тех проблем, которые необходимо исследовать в новых условиях [1,с. 375]. К таким новым явлениям следует отнести развитие электронного бизнеса, в частности электронной коммерции. Под электронной коммерцией понимается сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес - процессы, связанные с проведением таких транзакций [10]. Электронная коммерция включает в себя электронный обмен информацией, электронное движение капитала, электронную торговлю, электронные деньги, электронный маркетинг, электронный банкинг и электронные страховые услуги.

Бурное развитие электронной коммерции дало начало развитию нового особенного направления в современной концепции маркетинга взаимодействия – Интернет - маркетингу [8]. Маркетинг взаимодействия делает акцент на коммуникациях, направленных на долгосрочные отношения с покупателями, поставщиками, партнерами в процессе коммерческого и некоммерческого взаимодействия с ними. В этом взаимодействии большее значение имеет личный контакт. Количество предложений на рынке велико и предлагаемые товары не имеют значимых различий для покупателей. Поэтому единственный способ удержать потребителя – это индивидуализация отношений с ним. Долгосрочные доверительные отношения позволяют снизить транзакционные издержки, и сократить время обслуживания, что ведет к повышению эффективности бизнеса и большему удовлетворению покупателей и партнеров [7].

Но Интернет – маркетинг, имея большое количество схожих характеристик с концепцией маркетинга взаимодействия, имеет существенные отличия, обусловленные

гипермедийной природой Интернет - среды. В Интернет - маркетинге используются те же элементы комплекса маркетинга, так называемого комплекса 5P (1) *product* - продукт, 2) *price* - цена, 3) *place* - канал, 4) *promotion* - продвижение, 5) – последний элемент предлагается в разных вариантах.

Известные варианты 5P [5]:

- 1) Product, Price, Place, Promotion, Personnel; (Персонал);
- 2) Product, Price, Place, Promotion, Package (Упаковка);
- 3) Product, Price, Place, Promotion, Publicity (Связи с общественностью)

Как полагают эксперты в области комплекса маркетинга, любой известный комплекс 5P содержит в своей основе комплекс 4P (Product, Price, Place, Promotion), предложенный Дж. Маккарти (Jerry McCarthy) в 1964г. и в более развернутом виде представленном Ф.Котлером в маркетинг - менеджменте [2].

В концепции Интернет – маркетинга особенности имеют все 5P базовых элемента: Product, Price, Place, Promotion, Publicity.

Product - информация, передающаяся в цифровом формате через сеть Интернет (физические продукты могут существовать в цифровом формате, таким образом, превращаясь в электронные продукты; в цифровом формате могут предлагаться услуги: обработка официальных форм и платежных квитанций государственных органов, аукционы и электронные рынки, дистанционное обучение, предоставление медицинских и других интерактивных услуг).

Price – индивидуальное ценообразование, которое возможно как реакция на индивидуальное предложение товаров и услуг в соответствии с конкретными потребностями покупателей. Цена продукта не основывается на предельных издержках обслуживания потребителя или общих затратах на его создание, а зависит от общего числа покупателей, хотя каждый из них использует данный продукт по - разному.

Place – возможности Интернет позволяют продавцам и покупателям напрямую вступать в контакт в виртуальном пространстве, тем самым происходит устранение традиционных посредников и появление новых видов посредников [6], специфичных для электронного рынка. Информационные посредники: организации, занимающиеся сбором, обобщением и распространением информации в сети, мета - посредники; агенты, представляющие группу производителей и торговцев, объединенных определенной ситуацией совершения; поисковые агенты, представляющие как продавца, так и покупателя и обеспечивающие поиск в сети необходимой информации, товара или услуги.

Promotion – в Интернет - среде элементы продвижения товаров приобретают новые черты и особенности, возникают новые виды продвижения, присущие только этому рынку. Например, построение интерактивных сообществ (chats, discussion groups, communities), virtual marketing[4].

Publicity – глобальное средство коммуникации, которое не имеет территориальных ограничений, дает возможность расширять бизнес на рынки различных уровней без затрат, сокращает время на поиск партнеров, принятие решений, осуществление сделок за счет высокой эффективности коммуникативных свойств Интернета.

Широкое распространение и использование Интернета формирует вызовы для трансформации маркетинговой деятельности, связанной с «сжатием» бизнес - процессов в реальном времени, возможностью одновременной совместной работы с большим

количеством партнеров, индивидуализацией работы и сосредоточенности на удовлетворении потребителей, когда обслуживание потребителя важнее товара, созданием «рынка индивидуального клиента», а также переосмыслением концепций содержания и тенденций развития маркетинга.

Список использованной литературы:

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. «Современные экономические концепции» для магистрантов менеджмента: методологические аспекты учебного курса [Текст] // Проблемы современной экономики - 2012, № 1 (41), с. 374 - 377.
2. Котлер Ф. Маркетинг - менеджмент [Текст] / – СПб.: Питер, 2003 г.
3. Куртц Д. Четыре эры в истории маркетинга [Электронный ресурс] // Наука о рекламе. Режим доступа <http://www.advertology.ru/article20876.html>. (13.12.2015)
4. Петрик Е.А. Интернет - маркетинг [Текст]. Московская финансово - промышленная академия – М., 2004 – 299с.
5. Полюенко М. Комплекс маркетинга [Электронный ресурс] Режим доступа <http://marketopedia.ru/6-kompleks-marketinga.html>. (15.12.2015)
6. Полторацкая Т.Б. Теория академика В.М. Глушкова и информационные технологии в практике современного управления [Электронный ресурс] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и Экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 12. (15.12.2015)
7. Успенский И.В. Интернет - маркетинг. [Текст] - СПб.: Изд - во СПбГУЭиФ, 2003 г., 197с.
8. Юрасов А.В. «Основы электронной коммерции», [Текст] Горячая линия - Телеком, Москва, 2014. – 500с.
9. Shapiro N.A., Kaplina Yu.E. The theory of the new economic geography, place marketing and the definition of the competitive advantages of border territories [Текст] // News of science and education. 2014, № 16, p. 57 - 67.

© Е. Яковенко, 2015

УДК 330.341

Е. В.Яроцкая

К.э.н., доцент

Э. К.Григорян

Студент

Инженерно - землеустроительный факультет

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Г. Краснодар, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О МОРАЛЬНОМ ИЗНОСЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

В Российской Федерации на протяжении последних 30 лет наблюдается тенденция увеличения степени износа основных фондов. Так, на конец 2013 г. в промышленности РФ степень износа основных фондов составляла 48,2 % . Для сравнения: на конец 2012 г. – 47,7

% ; на конец 2011 г. – 47,9 % ; на конец 2010 г. – 47,1 % , а на конец 2009 г. – 45,3 % . Эта динамика, прежде всего, свидетельствует о насущной необходимости в пределах страны идти путем технического переоснащения, за которым должны последовать процессы интенсивного развития всех элементов ее производительных сил [3].

В целом, когда идет речь об износе основных фондов имеются в виду соответствующие потери, утраты и обесценивания. Природа этих причин может быть различной: физической, экономической, моральной или форс - мажорной.

Если физический, экономический износ подлежит измерению, то моральный износ оценить очень сложно, но при этом его влияние на снижение стоимости объектов недвижимости очень высоко. Необходимо отметить, что основное внимание уделялось только вопросам физического износа объектов недвижимости, обходя проблемы связанные с моральным износом. Но на современном этапе развития экономики оба показателя оказались равнозначными, а из - за высоких темпов НТП вопросы морального износа объектов недвижимости станут одними из важнейших.

Моральным износом считают отклонение от нормы существующих на время оценки нормативных, технических, объемно - планировочных, архитектурно - конструктивных, санитарно - гигиенических и других требований исследуемых зданий или сооружений. Причины морального износа имеют сильно выраженный социальный характер. На всех этапах развития общества здания и сооружения отражали и отражают социально - экономический уровень развития морального и технического потенциала, производительных сил, духовных принципов общества.

Так, можно отметить основные причины возникновения морального износа объектов недвижимости.

1. Моральный износ объектов недвижимости может возникать от удешевления строительных материалов, снижением сроков строительства аналогичных объектов, снижением стоимости их эксплуатации.

2. Моральный износ возникает вследствие «моды» на объекты недвижимости, как правило, жилой и офисной.

3. Моральный износ может возникать как следствие введения инновационных технологий в методы, способы строительства и строительных, отделочных материалов [1].

Как экономическая категория в целом моральный износ основных фондов обуславливается действием общего экономического закона увеличивающейся производительности общественного труда. В соответствии с этим законом с развитием общества издержки производства уменьшаются, а живой труд становится более производительным, т.е. создает в единицу времени больше продукции, чем раньше. А чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, и тем меньше овеществленная в нем масса труда и меньше его стоимость [2].

В условиях конкурентной борьбы и обеспечения прибыльности моральный износ грозит частному бизнесу преждевременным обесцениванием основного капитала. Угроза обесценивания основного капитала в результате его морального износа заставляет всех предпринимателей работать так, чтобы стоимость основного капитала окупалась задолго до его физического износа путем ускорения переноса стоимости основного капитала на вновь

создаваемые товары, и тем самым добиваться более скорого возвращения авансированного основного капитала.

Таким образом, старение зданий во времени сопровождается физическим и моральным износом его элементов и инженерных систем. Но факторы, которые вызывают это старение, имеют различные закономерности изменения, которые в большей степени отражаются на жилых зданиях, нежели на промышленных зданиях и сооружениях.

Если физический износ частично ликвидируется методами технической эксплуатации, то моральный износ в процессе эксплуатации предупредить невозможно. Поскольку моральный износ вызывается научно - техническим прогрессом в промышленности и в строительстве, его можно лишь прогнозировать на стадии проектирования, внедряя такие объемно - планировочные и конструктивные решения, которые бы обеспечивали соответствие их действующим нормативам на более длительный период эксплуатации зданий и сооружений.

Список использованной литературы:

1. Заорский Г. В. Моральный износ основных фондов: определение, порядок инвестирования замены [Электронный ресурс] // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 6. – Режим доступа: <http://izvestia.isea.ru/reader/archive.asp?n=422> (дата обращения 03.12.2015)

2. Казиев В.М., Шибзухова А.А. Влияние функционального износа на общий накопленный износ зданий и сооружений // Известия Кабардино - Балкарского государственного аграрного университета. – 2014. – №8(12). – С. 95 - 101.

3. Основные фонды [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 03.12.2015).

© Е. В. Яроцкая, Э. К. Григорян, 2015

УДК 336.71

Э. Б. Яхин, Э. Б. Яхина
студентка 4 курса экономического факультета
Югорский государственный университет
Научный руководитель: О. В. Костина
доцент кафедры финансов и банковского дела
Югорский государственный университет
Г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ В РОССИИ

Исламский банкинг – представляет собою тип банковской деятельности, который не противоречит законам шариата. Данные законы исключают понятие «процент», запрещают кредитным организациям брать на себя высокие риски и неопределенность, а также финансировать производство и продажу запрещённых в исламе свинины, алкогольной

продукции, оружия и индустрию «низменных чувств» — проституцию, порнографию и азартные игры.[1]

На сегодняшний день неростовщическая банковская система, то есть исламский банкинг, находит место быть уже за пределами мусульманских стран. Механизмы исламского банкинга распространены в Лондоне, Сингапуре, Гонконге и в других странах. Однако, в России данный принцип ведения банковской деятельности ещё не полностью нашёл понимания со стороны властей и законодательных органов. Весьма уместным было бы предложение Всеволода Чаплина, являющегося представителем Русской Православной Церкви, создать банковскую систему, учитывающую как православные, так и мусульманские интересы.

Действительно, предложить русской православной церкви сотрудничать с мусульманами, для создания исламского банкинга, идея хорошая. Данное сотрудничество основывалось бы на совместных принципах и единых нравственных ценностях, включая и запрет на ростовщическую деятельность.

Мы полагаем, что нужно организовать, своего рода, комиссию, участие в которой приняли бы как христиане, так и мусульмане. Данная комиссия начала бы сотрудничать с международными организациями, уже наработавшими значительный опыт в неростовщической банковской системе. Также будут привлекать инвесторов из Саудовской Аравии и Катара. Разумеется, что для начала государственные органы должны дать комиссии одобрение для ведения деятельности финансовыми организациями, которые не использует процентов. Стоит отметить, что подобных организаций становится с каждым годом больше во всём мире, включая Европу, Британию, и даже Китай, который пока лишь делает шаги, для того чтобы открыть исламский банкинг. Российские власти относятся к этой теме с пониманием, и в принципе, готовы создать законодательные акты, которые позволили бы развиваться Исламскому банкингу в России.

Если в нашей стране начнут функционировать исламские банки, то, возможно, в скором будущем экономика России начнёт развиваться, выходить из состояния стагнации. Исламские банки могут быть источниками зарубежных инвестиций и капиталовложений. Хотелось бы также отметить тот фактор, что в нашей стране огромная численность мусульман не пользуется услугами, предоставляемыми банками, потому что наши банки ведут деятельность не по принципам ислама.

В Государственной Думе уже начали активно готовить поправки, которые устранили бы законодательные барьеры, не позволяющие развиваться исламскому банкингу в России. Центральный Банк к этой инициативе относится положительно.

Вносить изменения планируют в Федеральный закон от 02.12.1990 №395 - 1 «О банках и банковской деятельности», в котором определено, какие операции и сделки могут осуществлять банки. Этот закон запрещает банкам производственную и торговую деятельность, конечно же, за исключением тех случаев, это не противоречит их уставной деятельности. Классические исламские банки по таким правилам работать не могут, так как они заключают со своими клиентами соглашение о сотрудничестве, тем самым, становясь, в некой степени, партнёрами по сделкам. [2]

Например, исламский банк предоставляет компании финансовую помощь для развития её бизнеса, а она возвращает банку оговоренную долю заработанной прибыли в течение оговоренного периода. В данном случае прибыль исламского

банка не будет фиксированной, как принято в классическом банке. В рознице тоже будут свои изменения. Так как исламские банки не занимаются выдачей кредитов, то операции кредитования заменятся куплей - продажей. То есть банк будет продавать гражданину необходимый ему товар (например, квартира, машина) в рассрочку, но не по рыночной цене, а чуть дороже. Также стоит учесть, что в исламском банкинге нет депозитов как таковых. Там клиенту предлагают дать собственные деньги исламскому банку в управление, в последующем разделить с этим банком прибыль от инвестирования.

Соответствующий законопроект создаст правовые основы для того, чтобы банки смогли предоставлять банковские продукты, которые соответствуют нормам шариата. Планируется отменить запрет на торговую деятельность, который действует сейчас для банков, поскольку в исламе запрещается предоставлять деньги в долг под проценты. Именно потому исламские банки не кредитуют своих клиентов, а продают им напрямую необходимый товар в рассрочку, будь это машина или квартира.

Также, помимо банковского законодательства, следует изменить налоговое законодательство России. Государственная Дума уже готовит поправки, чтобы освободить от обложения налогом на добавленную стоимость ряд операций исламского банкинга. Эти изменения сделают равными условия работы классических банков и исламских.

Изменения в Налоговом кодексе расширят перечень операций, которые освободят от Налога на добавленную стоимость, ставка по которому составляет 18 % . Эти изменения помогут избежать двойного налогообложения, возникающего в силу того, что исламские банки занимаются куплей - продажей. По действующему налоговому законодательству, исламским банкам пришлось бы уплачивать налог на добавленную стоимость два раза: при покупке необходимого товара, затем при его продаже клиенту. Несомненно, это приведёт к увеличению стоимости продаваемого банковского продукта.

Автором законопроекта о внедрении исламских банков в России является Дмитрий Савельев, заместитель председателя комитета Государственной Думы по финансовому рынку. Он уже отмечал, что у исламского банкинга мировой объём активов равен 1–2 трлн. долларов, и что исламский банкинг существует уже более чем в 40 странах мира.

Мы поддерживаем мнение Дмитрия Савельева, что эти поправки будут направлены на продвижение «Мурабаха». Это вид продукта в иламском банкинге, является сделкой по продаже товара, который приобретён банком по заявке клиента.

[3]

Несомненно, исламские банки будут востребованы не только у мусульман, но и среди представителей других вероисповеданий. Ведь именно в исламских банках не существует страховок, комиссий, штрафов и т.п. И к тому же, данные финансовые организации не продают долги организациям, занимающимся коллекторской деятельностью.

Отметим, что в России давно раздумывают о том, чтобы использовать и исламские принципы ведения экономики страны, но осуществления их в реальности

пока не было. В сложившихся сегодня условиях санкций со стороны Запада по отношению к нашей стране власти решили начать развитие отношений с восточными странами, в их числе и арабские страны.

В 2014 году осенью Международный банк Азербайджана заявил России о своём предложении оказывать услуги в соответствии с исламскими финансовыми принципами. Правление банка решило открыть в российском дочернем банке отдел по исламскому банкингу. Уже в апреле 2015 года в Москве запланирован запуск пилотного проекта исламского банкинга. Как заявил директор департамента исламского банкинга Международного банка Азербайджана Бехнам Гурбанзаде, в данный пилотный проект будет привлечено средств в размере 1 миллиона долларов.[4]

На наш взгляд, особый интерес к исламскому банкингу в России проявит республика Татарстан, с преимущественным числом мусульман. Поэтому перспективы создания исламских банков в нашей стране реальны.

Мы согласны с мнением заместителя председателя Банка России Александром Торшиным в том, что исламские банки пойдут на пользу для банковской системы нашей страны. Ведь исламские банки следуют принципам религии, а это позволит верующим нашей страны в большей степени доверять этим банкам. Учитывая тот факт, что сейчас в России 15 % населения (более 21,5 млн человек) это мусульмане, хочется верить, что это станет определяющим фактором для развития банковской системы в данном направлении.

Нельзя не учесть тот момент, что такие международные центры, как Лондон и Франкфурт, открыли исламские банки в своих странах. Москва также намерена открывать данные банки в России, и это вполне объяснимо, ведь она тоже стремится стать международным финансовым центром.

Нам известно, что в России уже существуют две компании, которые оказывают финансовые услуги на принципах шариата. Одна такая компания «ЛяРиба - Финанс» находится в Махачкале, вторая компания «Амаль» находится в г.Казань. Обе эти компании начали работу ещё с 2011 года. У них нет лицензии Центрального Банка России, а значит и запрет на торговую деятельность на данные компании не распространяется. Те исламские финансовые продукты, которые эти компании предлагают, не являются классическими банковскими услугами, такими как различные вклады и кредиты, которые должны оказывать только лишь банки. [5]

Таким образом, мы очень надеемся, что введение исламских банков в России поспособствует развитию банковской системы и повысит доверие к банкам.

Список использованной литературы

1. Бизнес ради Аллаха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=6993781>
2. В России может появиться исламский бандинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znak.com/urfo/news/2015-03-06/1036415.html>
3. Операции исламского банкинга предлагают освободить от НДС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/585066>

4. Операции исламского банкинга предлагают освободить от НДС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/585066>

5. В Госдуме созрел закон об исламском банкинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.islamnews.ru/news-452861.html>

© Э.Б. Яхина, 2015

УДК 336.741.1

Э. Б. Яхина

студентка 4 курса экономического факультета

Югорский государственный университет

Научный руководитель: Е. Н. Раздрок

доцент кафедры финансов и банковского дела

Югорский государственный университет

Г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ

Сегодня рынок электронных платежей в России достиг 5 млрд. долларов. Ежегодно цифра растёт на 70 % - 120 % . Россияне только начинают использовать электронные платежи в своей жизни. [3, с. 448]

Электронные деньги вызывают много вопросов у людей, и не очень распространены среди пользователей Сети, даже среди самых активных. Бесплатная система электронных денег, которую когда - то запустила социальная сеть "ВКонтакте", способна сильно изменить соотношение возможностей на рынке и сделать виртуальные денежные средства более популярными. На сегодняшний день около более 70 млн. анкет пользователей, а значит, число электронных кошельков возрастет. Разумеется, что такое возможно лишь в том случае, если всем пользователям данной сети будут автоматически созданы кошельки. Как обороты вырастут покажет лишь время. Стоит отметить, что в этой социальной сети активных пользователей гораздо меньше, чем зарегистрировано на самом деле, и не факт, что кто - то из них проявит желание воспользоваться этим новым сервисом. [1, с. 176]

Платёжные системы характеризуются иными стандартами безопасности и ответственности перед пользователями. Наличие важного актива как действующая аудитория пользователей недостаточно, необходимо продвигать платёжную систему во внешнюю среду, представленную интернет - магазинами.

Развитие платёжных систем приводит к новым видам преступлений. Пользователям стоит опасаться не столько «сетевых» карманников, которые подбирают пароли, сколько мошенников, которые пользуются изощрёнными и сложными схемами. К примеру, стали появляться «липовые» партнёры, которые прикидываются легальным интернет - магазином. Для перенаправления пользователей на подобные «липовые» партнёрские сайты, могут быть созданы вредоносные программы. [2, с. 240]

В 2016 г. ожидаются новые атаки кибермошенников, и предполагается, что:

1) Увеличится количество хищений у юридических лиц через дистанционное банковское обслуживание (ДБО) с использованием удаленного подключения.

2) Количество инцидентов и суммы похищаемых средств увеличатся за счет перехвата на Android - устройствах данных банковских карт, логинов и паролей для интернет - банкинга.

3) Вырастет количество инцидентов с фишингом в отношении клиентов банков в результате появления новых преступных групп и автоматизации процесса хищения денежных средств.

4) Количество инцидентов с POS - терминалами продолжит расти, поскольку количество программ для этих целей постоянно растет. Часть таких программ находится в открытом доступе.

5) Увеличится количество случаев мошенничества при совершении CNP - операций (card not present, “без физического присутствия карты”).

6) Количество целевых атак продолжит расти за счет новых игроков, но их эффективность в количественном показателе останется невысокой.

В ближайшее время планируется создание ассоциации, основной задачей которой будет очистка рынка электронной торговли от мошенничества. Проблема, связанная с конвертацией электронных валют, почти разрешена у систем Яндекс. Деньги и WebMoney. Планируется создание инструмента, который позволит осуществлять конвертацию электронной валюты без посредников – владельцев «обменников» электронных валют. Положительной стороной этого нововведения будет то, что теперь с конвертируемой суммы не будут сниматься проценты. Отрицательная сторона заключается в том, что платежи перестанут быть анонимными.

Сфера электронных денег, которая быстро развивалась, теперь будет под контролем государственных органов. [4] Регламентация и надзор не будут гарантировать удешевление услуг или же повышение их качества. А скорее наоборот, появление надзорных органов и их требований, проверок и прочее, станет для участников рынка дополнительными расходами, которые отразятся на стоимости услуг для пользователя, конечного потребителя.

Чтобы электронные деньги развивались, необходимо развивать интернет - магазины. Предполагается, что развитие интернет - торговли в России будет продолжаться около 5 - 10 лет. Торговля в интернете обладает высокой оборачиваемостью, однако, инвесторы не спешат вкладывать деньги в электронную коммерцию, так как прибыль там маленькая. Инвесторов могут заинтересовать лишь проекты масштабов как Amazon.com или eBay. На сегодняшний день в качестве примера можно назвать «Озон». В его планах запустить новые сервисы частных объявлений. Российские инвесторы и участники рынка охвачены новой темой Web 2.0, где достаточно много вопросов, по поводу того, как зарабатывать деньги. Электронная коммерция развивается и привлекает внимание иностранцев.

Не исключено, что в ближайшем времени электронные средства расчётов почти целиком вытеснят традиционные наличные средства, банковские и прочие чеки с рынка, так как сущность электронной наличности предоставляет более удобные и быстрые способы для оплаты за покупки товаров и услуг.

В наше время каждая вторая покупка в розничной торговле осуществляется с применением электронных средств оплаты.

Всем привычные наличные деньги остаются основным средством для оплаты покупок в классических магазинах примерно для трети людей.

Стоит отметить, что в то время, когда большая часть покупок осуществляется с помощью банковских карт, около половины используют в электронной торговле чеки и денежные почтовые переводы.

На сегодняшний день заметно сокращается использование "бумажного" вида платежей. Покупатели заявляют, что намерены отказаться оплачивать свои чеки по чекам для того, чтобы дальше использовать электронные деньги. В 2016 г. планируется переходить на электронные деньги, также планируется сокращение объемов наличной валюты.

К концу 2016 г. электронная платёжная система QiWi планирует ввести свою новую криптовалюту - Битрубль, являющуюся аналогом биткоина. [6] На создание виртуального битрубля будет потрачено несколько сотен миллионов настоящих рублей. На выходе должна получиться очередная платежная система, в которой будут циркулировать новые безналичные деньги - со своим курсом, правилами обмена и средствами защиты. Если учитывать опыт биткоина, то пользователи битрубля получают примерно те же удобства: мгновенные переводы без комиссии кому угодно и куда угодно, а также мощную криптографическую защиту - на порядок лучше, чем у банков.

Остаётся пока неясным, кто будет эмитировать битрубли - сама компания - учредитель или все же Центробанк. Если проводить аналогии с биткоином, то никакого регулятора быть не должно. Любая криптовалюта - это как вечный двигатель: с момента запуска алгоритма она продуцирует сама себя на компьютерах своих пользователей. Взломать, остановить или подправить ее невозможно. Кстати, именно поэтому опасения о девальвации битрубля вполне обоснованны. Количество виртуальных монет всегда ограничено конкретной суммой, печать денег идет постепенно и бесконтрольно, а курс формируется на саморегулируемой бирже и легко поддается спекуляциям. В итоге стоимость криптовалюты, как это случилось с биткоином, может вырасти в миллион раз за несколько лет, а затем упасть в десятки раз за пару месяцев. Но предполагается, что копировать биткоин в России не будут - возьмут только лучшее у этой системы.

Qiwi и Центробанк ведут переговоры, чтобы заменить тяжелые и дорогие серверы, через которые осуществляется процессинг банковских платежей, на компьютеры обычных пользователей, объединенные в сеть. Это удешевит услуги банков, а в конечном счете - товаров и услуг, покупаемых за битрубли. Но даже в таком ограниченном виде российская криптовалюта становится серьезным конкурентом Центробанку. Сейчас в стране создается собственная система платежных карт, в которой ЦБ должен играть ключевую и регулирующую роль. Сама идея процессинга на домашних компьютерах не вписывается в логику российской валютно - денежной системы

Перспективы у битрубля пока неясны. Даже в развитых странах, откуда пошла мода на биткоины, объем этого рынка ничтожен - менее 4 миллиардов долларов в обращении. В России, где пока слабо развиты безналичные платежи, спрос на криптовалюту и доверие к ней будут практически нулевыми. Ни Центробанк, ни коммерческие банки не станут рисковать и вкладываться в технологию очень далекого будущего

Аналитики считают, что российская версия биткоина, как бы она ни называлась, скорее всего, не будет поддерживать анонимные платежи и бесконтрольную эмиссию денег. Наибольшую пользу такая криптовалюта может принести юридическим лицам. В условиях финансовой нестабильности отечественные компании боятся вести расчеты через небольшие банки, хотя они предлагают низкие комиссии. Использование криптовалюты бесплатно и при этом решает проблему с неожиданным отзывом лицензий.

Существуют отдельные угрозы и конфликты, которые могут появиться в банковской сфере. К примеру, в области электронного денежного обращения для банков конкуренцию составят существующие провайдеры финансовых услуг, которые предоставляют пользователям довольно удобный и очень простой интерфейс, смогут удержать их длительное время.

Но банкам, всё же, нужно на данный рынок, поскольку здесь появляются значительные перспективы, как по качеству и удобству электронных услуг, предоставляемых пользователю банковских услуг, так и по потенциальному масштабу количества возможных электронных денежных транзакций.

Рост рынка электронных денежных средств с каждым годом все выше и выше, и по прогнозам на ближайшие несколько лет эта динамика только усилится. Следует отметить, что наряду с такими гигантами, как Яндекс.Деньги на рынок уверенно выходят более молодые компании, чьи высокие темпы роста помогают обеспечивать здоровую конкуренцию на рынке электронных денежных средств.

Вероятнее всего, электронные деньги будут конкурировать с другими платёжными инструментами за то, чтобы быть использованными в качестве средств оплаты за продукцию и услуги. Но и это лишь вероятно.

Прогнозируя развитие электронных денег в нашей стране, необходимо учитывать, что более 90 % платежей в розничной торговле осуществляется наличным способом оплаты. Уровень развития безналичных платежей не очень высокий.

Для того, чтобы расширить практику использования электронных денег в России и регламентировать деятельность по осуществлению операций с ними, необходимо реализовать несколько мер:

1. Ограничить состав эмитентов электронных денег только кредитными организациями, которые имеют лицензию Банка России на осуществление банковских операций, в том числе и с электронными деньгами. Не принимать участие в любом качестве в системах электронных денег финансовым организациям, зарегистрированным в оффшорной зоне.

2. Разработать и законодательно закрепить порядок выпуска, обращения и погашения электронных денег. Выпуск в обращение электронных денег должен осуществляться эмитентом на основании заключенных с держателем договоров. В соответствии с договором эмитент обязан по первому же требованию погасить предъявителю эмитированные электронные деньги путем обмена на наличные денежные средства либо путем перечисления безналичных средств на текущий (расчетный) счет предъявителя в объеме и валюте предъявленных обязательств.

3. Повысить прозрачность деятельности кредитных организаций – эмитентов электронных денег, в том числе открытость структуры собственности и финансового положения.

4. Повысить требования к качеству управления рисками в кредитных организациях, осуществляющих операции с электронными деньгами. Банки – участники систем электронных денег должны располагать адекватными техническими, организационными и процедурными средствами защиты для предупреждения, сдерживания и выявления рисков системы.

5. Разработать единые стандарты электронных денег и правила конвертации электронных денег из одного вида в другой.

Реализация предложенных мер, в совокупности с экономическим ростом страны, повышением уровня благосостояния населения, развитием платежной инфраструктуры, позволит создать благоприятные условия для развития и использования электронных денег в России. Рост использования электронных денег должен привести к снижению доли банкнот и монеты в узкой денежной массе, а также к снижению доли использования банковских переводов.

В платёжных системах стран с развитой экономикой можно наблюдать две основные тенденции:

1) стремление снизить налично - денежный оборот и заменить его безналичными расчётами, в первую очередь пластиковыми картами;

2) стремление заменить безналичные бумажные кредитные деньги на небумажные кредитные деньги.

Список использованной литературы:

1. Электронные деньги. Интернет - платежи. – М.: Маркет ДС, 2010.
2. Ямпурин Н.П., Баранова А.В.. Основы надежности электронных средств. – М.: Академия, 2010.
3. Деньги, кредит, банки. – М.: КноРус, 2013.
4. «Электронные деньги» возьмут под надзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.interfax.ru/business/txt.asp?id=128159
5. В России появится своя криптовалюта - битрубль [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://vibirai.ru/articles/v_rossii_poyavitsya_svoya_kriptovaluta_bitrubl-1730849

© Э.Б. Яхина, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.И. Александрова К ВОПРОСУ О СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	3
И.Ю. Алёшина РАСЧЕТНО - КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, КАК НЕОБХОДИМЫЙ КОМПЛЕКС БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	8
И. С. Алтухова АНАЛИЗ МАКРОСРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТУЛЬСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «ЯСНАЯ ПОЛЯНА»)	10
М.И.Аралбаева, А.А.Мешкова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА ЗА ПЕРИОД 2012 - 2014 ГГ.	12
Э.Р. Ахмерова СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	15
Д.Т. Ахобадзе МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК УСЛОВИЕ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ДЕСТИНАЦИИ БЕЛОМОРЬЕ)	17
А.М. Бандалиева, Ю.Г. Оноприенко, Д.С. Сидоров СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕКРАЦИОННОГО СЕКТОРА ВОЛГОГРАДА И ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	21
В.Н. Бархатова «АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ В 2014 ГОДУ»	23
Н.А.Баталова ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	29
Н.А.Баталова ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	32
А.С. Бембеева БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В АГРОХОЛДИНГАХ	34

Е.А. Борисенко НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	36
В.Х.ВАЛИЕВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КАФЕ «АВТОДВОР»	40
Ю. И.Воронова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ	46
Г.Н.Гайсина, С. Д.Хакимова ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ	50
А.А. Гагауллина РЫНОК ФАКТОРИНГА В РОССИИ	53
А.В. Герасимов ПРЕИМУЩЕСТВА, ОГРАНИЧЕНИЯ И РИСКИ В СОЗДАНИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СИСТЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПАРТНЕРСТВА	55
С.С.Гумеров ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МОТИВАЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СЛУЖАЩИХ	58
С.С. Гумеров ИССЛЕДОВАНИЕ СПОСОБОВ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ	61
К.А. Гусякова МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	62
Н.Д. Давыдова АНАЛИЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	65
Л.А. Ельшин, М.И.Прыгунова ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ДАВЛЕНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)	68
А. Н. Ершова ЭТАПЫ ОБРАЗОВАНИЯ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ХОЛДИНГА ООО «ТАРГИН»	71
Н.С. Ерыгина НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ	73

М.В.Жергова ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА	75
О.В. Жердева, А.А. Шульженко ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ	76
Е. С. Жигалко, В. А. Чаплиев МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	79
Д.Ю. Жмурко РАЗРАБОТКА ТЕПЛОВОЙ КАРТЫ (КЛАСТЕРНОГО ДВУВХОДОВОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ) ДЛЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ САХАРНОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК РОССИИ	82
О.Д.Задерейко РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ Е - GOLD В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	86
Д.Д. Закиров, В.М. Минеева ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА КАК ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	87
А.Р.Закирова, И.Ш.Давыдова АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА	90
Т.М. Зеленская, С.А. Муллинова УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ФОРМАТЕ МСФО И РСБУ	95
Е.А. Бабахина, А.В. Зимовец АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ЛОКАЛЬНОМ УРОВНЕ	99
К.А. Зонов ПРЕДЕЛЫ ДОПУСТИМОЙ ОШИБКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ	101
П. Григаравичус, Е. Иванова СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА	104
Р.М. Иванова, И.Е. Полякова, О.В. Скроботова СТРУКТУРИРОВАНИЕ ТУРИСТСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ИССЛЕДОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛОКАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИИ	105
Е.А.Калинина БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ВИДЫ	108

Э.Р. Камилова, Р.Г. Харисова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОТЫ ЭКСПЕРТА В ПРОЦЕССЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	110
Е.В. Дуванская, Г.С. Кандитская ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ	112
Т.В. Каткова МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕАТРАЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ	114
А.Н. Кашапова ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	117
Т.Г. Кожухова, Е.С. Козлова ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ	120
К.В. Колмогорцева ВЗИМАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ПОШЛИНЫ ДЛЯ НЕФТИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	122
Ж.Л. Комкова ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДЕФИНИЦИИ КАПИТАЛА В УЧЕТЕ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	125
К.В. Кондратьева МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	131
Н.Н. Кондрашева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	134
У. Чжимин, Чжан Линь, В.В. Копылов СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ	138
Д.Кривошекова, Е. А.Тукова ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ	141
Е.В. Кубанкина ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ИЗ АКЦИЙ КОМПАНИЙ, ВЫБРАННЫХ МЕТОДОМ ПЛЮЩА	144
Е. В. Куликова, Т. В. Алексейчик МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	147

К.А. Кулиманова, В.А. Чернова КРОССКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ	150
А.А. Кынева СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	152
Е.С. Лавренова ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ	155
Д.И. Лебедев ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЧНОГО ПОДХОДА В ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛЕЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ, ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	157
В.В. Лещенко АНАЛИЗ СТАНДАРТИЗАЦИИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ В НАЧАЛЕ 21 ВЕКА	164
Ли Юньсю, Чернов А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫВЕДЕНИЯ ТОВАРА НА МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНОК (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ HUAWEI)	167
А.Г. Литвинов ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	169
А.В. Локтионова, Л.П. Орлова УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ В МАГАЗИНЕ	172
Т. Г. Масюкова «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» КАК ВАЖНЕЙШАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	173
А.В. Мещерякова, А.Д. Долгушина, Т.А. Ахмеджанова ЗОЛОТОЙ ЗАПАС РОССИИ	175
А.Н. Миникаева ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	177
А.Н. Миникаева ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА	179
А.И. Мисютина, В.Г. Костюкович, А.С. Кочура СБЛИЖЕНИЕ ПРАВИЛ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА МПЗ	181

О.А. Мишукова ЛОГИСТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	183
Е.В. Дуванская, А.В. Моисеева ТОРГОВЛЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЙ СЕРВИС	186
М.М.Гайфуллина, Г.Д.Мухаметова ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА ДОРОЖНЫХ БИТУМОВ	188
О.И.Юрасова, О. А.Назмеева, М. А.Енькова ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	189
Т.А.Налчаджи, М.А.Кунижева СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ	191
Т.А.Налчаджи, И.Ю.Махов, А.А. - Г. Эркенов ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ САНАТОРНО - КУРОРТНЫМ МАРКЕТИНГОМ	193
С.А. Негуч, С.А. Муллинова ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	195
А.А. Николаенко РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА	199
А.А. Николаенко РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ ЧИСТЫХ АКТИВОВ	202
А.А. Николаенко РАСЧЁТ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ РЫНКА КАПИТАЛА	206
А.Р. Павлова НАЛОГОВАЯ ТЯЖЕСТЬ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ ПО РС(Я) И РФ	209
Т. С. Павлюченко РЕШЕНИЕ СТОХАСТИЧЕСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ ПРИ СЛУЧАЙНОМ СПРОСЕ	213
И. Н. Панферова ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ	214
С.Г.Пермякова МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	218

А.А. Петроченко, Т.В. Комарова РОЛЬ И МЕСТО ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	220
Е.А. Полищук, Е.В. Губанова ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	223
Д.В. Попова, А.А. Семеева, Никитин Петр Владимирович МУЛЬТИМЕДИЙНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННОЕ СРЕДСТВО РЕКЛАМЫ БИЗНЕС – КОМПАНИИ	226
М. А. Попова, А. С. Семирикова ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ И ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ	228
П.И. Кузьмин, И.А. Притчина ПРИБЛИЖЕНИЕ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ОТРАСЛИ «ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ» С ПОМОЩЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ	231
Л.В. Киященко, А.И. Рогачева РАЗВИТИЕ ЖИВОТНОВОДСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	235
А.Э. Романовская РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РФ	237
В.Г. Рулева, О.В. Степнова НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ЕЁ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	239
О.Н. Ефимов, Ф.Р. Садрисламова ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	241
Ю.А. Самохин К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ЕДИНОГО ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА МАКРОРЕГИОНА	244
К.И. Седых, А.А. Арбузова РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	248
А.А. Семеева, С. Сидорова, П.В. Никитин ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ В БИЗНЕСЕ	250

Л.А. Сеферян, А.В. Пятикопова ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА Г. РОСТОВА - НА – ДОНУ	252
С.М.Сидорова, Д.В.Попова, П.В.Никитин МУЛЬТИМЕДИЙНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕС КОМПАНИИ	254
А.Р.Сулиманова ОЦЕНКА БИЗНЕСА ПРИ УПРАВЛЕНИЕ ЕГО СТОИМОСТЬЮ	255
А.О. Имихович, К.Ю. Сурменкова КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ И РИСКИ	258
В.А. Сухенко, С.Н. Хуаде, Д.О. Труфанова ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	261
Е. С. Сюткина, О. Ю. Франциско КОНТРОЛЬНО - КАССОВАЯ ТЕХНИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	264
Ю.А.КОНОПЛЕВА, А. Д. ТЕРНОВСКАЯ ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	267
Д.А. Титова ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КПЭ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	271
Н.С. Трушина СПОСОБЫ УКЛОНЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ	274
Р.Р. Тухфатуллин СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ. МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ	276
Э.Н. Фахретдинова СОСТАВ ПЕРВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО	277
Я.В. Фроленко ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	279
Г.Р.Муртазина R - АНАЛИЗ, ИЛИ ПРИЕМЛЕМОСТЬ КРИТЕРИАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ	282
Д.В. Харченко ЗАРУБЕЖНАЯ ИПОТЕКА КАК АЛЬТЕРНАТИВА РОССИЙСКОЙ	284

Г.Н. Хубаев, С.Н. Широбокова, А. К. Журба, Е. А. Продан, М. С. Сушкова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕБНЫМ ПРОЦЕССОМ	286
Л.А. Хуршидян О РАЗВИТИЕ ГОРОДСКИХ ПАРКОВОК УФЫ	292
А. В. Чернявский, К. К. Надеева ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ	294
М.Х.Шогенова АУДИТ В РОССИИ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ	296
М.Х.Шогенова ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В ФОРМАТ МСФО	298
М.Х.Шогенова МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИХ В РОССИИ	301
М.Х.Шогенова ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ТРУДА	304
О.Я.Шульженко, С.С.Мешкова РОССИЯ И МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО: ВОЗМОЖНО ЛИ УСТАНОВЛЕНИЕ ЖЕЛЕЗНОГО ЗАНАВЕСА?	307
Е.А. Яковенко ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГ И СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	312
Е. В.Яроцкая, Э. К.Григорян К ВОПРОСУ О МОРАЛЬНОМ ИЗНОСЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	314
Э. Б. Яхин, Э. Б. Яхина ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ В РОССИИ	316
Э. Б. Яхина ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ	320



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

РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

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

В авторской редакции

Подписано в печать 23.12.2015 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 355.

**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**