

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



**ТРАДИЦИОННАЯ  
И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА:  
ИСТОРИЯ,  
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ,  
ПЕРСПЕКТИВЫ**

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

**Часть 1**

**Уфа  
АЭТЕРНА  
2015**

УДК 001.1  
ББК 60

*Ответственный редактор:*  
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

**Т 57**

**ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ:** сборник статей Международной научно-практической конференции (25 декабря 2015 г., г. Пермь). / в 5 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 204 с.

ISBN 978-5-906836-82-3 Ч.1  
ISBN 978-5-906836-90-8

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«ТРАДИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ»**, состоявшейся 25 декабря 2015 г. в г. Пермь. 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 постранично 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 978-5-906836-82-3 Ч.1  
ISBN 978-5-906836-90-8

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

УДК 657.1

Г.М. Абдулвалиева, Р.Р. Нигматуллин, Л.Н. Советникова

Студенты института экономики

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, Российская Федерация

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ федеральными законами предусмотрены специальные меры, в перечень которых входит и упрощенные правила ведения бухгалтерского и налогового учета. Рассмотрим на примере основных средств, в чем же могут заключаться данные упрощения.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 06 / 01, устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах. В целях бухгалтерского учета любое предприятие должно в учетной политике на основе данного стандарта [1;3]:

- установить срок полезного использования основных средств;
- утвердить порядок формирования первоначальной стоимости;
- определить порядок начисления амортизации,
- наметить необходимость проведения переоценки основных средств.

Принято считать, что малые предприятия могут не проводить переоценку основных средств. Однако мы считаем, что это утверждение нельзя относить непосредственно только на малые предприятия. Прямого указания на это нет и в самом стандарте. То есть любое коммерческое предприятие, в том числе и малое, может самостоятельно выбирать в учетной политике: проводить и или не проводить переоценку основных средств. Таким образом, этот момент нельзя считать «упрощением» в учете для малых предприятий, это всего лишь предложение выбора одного из предлагаемых способов учета.

В бухгалтерском учете основных средств необходимо использовать унифицированные формы, которые приведены в постановлении Госкомстата РФ от 21.01.2003: ОС - 1 «Акт о приемке - передаче объектов основных средств», ОС - 1а «Акт о приемке - передаче здания, Инвентарные карточки (формы № ОС - 6 и ОС - 6а) и др. Малые предприятия могут использовать одну форму № ОС - 6б «Инвентарная книга учета объектов основных средств».

На основании первичных документов по учету основных средств составляются бухгалтерские регистры. Поэтому бухгалтеры составляют журналы - ордера или специальные ведомости как вручную, так и с помощью компьютера. Малому предприятию рекомендуется вести бухгалтерский учет с применением следующих систем регистров бухгалтерского учета: единой журнально - ордерной формы счетоводства, либо по упрощенной форме с использованием упрощенных регистров. К числу таких регистров

относится «Ведомость учета основных средств, начисленных амортизационных отчислений» по форме № В - 1 [2].

Поддерживая точку зрения ряда авторов, среди которых Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. и другие, мы также считаем, что данный регистр не соответствует потребностям сельскохозяйственных предприятий. У них возникает необходимость в информации о севе, об уборке, об использовании минеральных удобрений, и др [2]. Характерным для субъектов малого предпринимательства является и то, что учет показателей в первую очередь строится для формирования в последующем налоговых деклараций [5;6]. Поэтому, предлагаются различные направления усовершенствования данных регистров. Например, Фахретдинова Э.Н. предлагает для учета имущества крестьянского (фермерского) хозяйства использовать Книгу учета имущества», состоящую из разделов: земельные участки и объекты природопользования, основные средства и нематериальные активы; учет работ по капитальному строительству и ремонтно - строительным работам; учет животных. Она позволяет на основе учетных данных формировать также и статистическую отчетность, сумму расходов по основным средствам при исчислении единого сельскохозяйственного налога, налогооблагаемую базу по налогу на имущество, транспортному налогу [4;5].

#### **Список использованной литературы:**

1. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы развития учета ос - новных средств // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 48 - 51.
2. Клычова Г.С. , Фахретдинова Э.Н. Учет основных средств в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора // Бухучет в сельском хозяйстве. 2014. № 8. С. 38 - 45.
3. Мошкова Д.С, Фахретдинова Э.Н. Правила оценки основных средств в системах российских и международных стандартов // В сборнике: Направления совершенствования формирования учетно - аналитической информации в условиях решения современных проблем национальной экономики. Материалы Международной научно - практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. Казань, 2014. С. 96 - 100.
4. Фахретдинова Э.Н. Развитие методического обеспечения бухгалтерского учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Марийский государственный технический университет. Йошкар - Ола, 2011.
5. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431
6. Фахретдинова Э.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса / Э.Н. Фахретдинова, Л.Н. Шарипова // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.

© Абдулвалиева Г.М., Нигматуллин Р.Р., Советникова Л.Н., 2015

Э.М.Абеева, А.А.Пшаккина  
студентки 4 - го курса  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Научный руководитель: Т.В.Альшанская,  
к.п.н., доцент кафедры «Прикладная информатика в экономике»,  
Поволжский государственный университет сервиса  
г. Тольятти, Российская Федерация

## СУЩНОСТЬ КРИМИНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Конкурентные отношения между изготовителями схожей продукции – это необходимое свойство рыночной экономики. Развитие рыночной экономики России сопровождается значительным ростом числа экономических преступлений. Вместе с процветанием предпринимательства в России, процветает и криминальная конкуренция.

Преступные сообщества как субъекты рыночных отношений в условиях конкуренции с предпринимателями действуют по законам рынка (стремятся к его монополизации, расширению сфер влияния, борются за лучшие условия реализации своих товаров и т.д.), при этом они используют преступные приемы, методы и средства, вводя их в область допустимой государством предпринимательской деятельности.

«Криминальная конкуренция может быть определена как участие в той или иной форме социальных организаций и физических лиц в соперничестве с экономическими субъектами, направленное на получение сверхприбыли, а также на достижение иных целей и получение односторонних преимуществ в различных сферах жизни личности, общества и государства с использованием запрещенных законом методов и средств деятельности» - Одинцов А.А. [1, 5]

Для криминальной конкуренции также характерным является: личная месть, бесчинство, разведывательная деятельность в интересах иностранных государств. Подобная криминальная деятельность является привлекательной для организаций промышленной контрразведки, рассматриваясь, как профессия и источником получения доходов.

В криминальной конкуренции в отличии от добросовестной конкуренции занимают лидирующие позиции не экономически устойчивые предприятия, а конфигурации, имеющие теневой капитал, связанные с криминогенной сферой.

В добросовестной конкуренции экономические субъекты главным образом пользуются экономическими и информационными методами и средствами:

1) ценовая конкуренция, когда производитель в целях внедрения на рынке для своей продукции более благоприятных условий и дестабилизации позиций конкурента, снижает цену на свою продукцию.

2) неценовая конкуренция: улучшение качества продукции, рекламные кампании, новые модели, стили, улучшение обслуживания.

Необходимым при этом является соблюдение конкурентами деловой этики бизнеса.

В противоположность этому главным признаком криминальной конкуренции выступает нарушение рамок дозволенного законом, вследствие применения методов и средств силового воздействия.

Для сферы предпринимательства имеют значение главным образом преступления, рассматриваемые Уголовным кодексом Российской Федерации. Рассматривая судебную практику по уголовным делам можно увидеть взаимосвязь предпринимательства с целым рядом преступлений.

Таблица 1

Преступления в сфере предпринимательства за январь - сентябрь 2015 [3]

Вид преступления	Количество
Тяжкие и особо тяжкие	61944
Коррупционной направленности	26389
Нарушение авторских и смежных прав	1571
Кража	732
Мошенничество ч.ч. 2 - 4 ст.159 УК РФ	19947
Присвоение или растрата	7905
Незаконное предпринимательство	334
Изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг	18467
Производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт немаркированных товаров и продукции	29
Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления либо приобретенных другими лицами преступным путем	669
Незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга	61
Неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство	244
Коммерческий подкуп	1623
Контрабанда	321
Взяточничество и посредничество во взяточничестве	11566

Статистические данные Министерства внутренних дел России свидетельствуют о том, что криминогенная ситуация в сфере экономики России непрерывно ухудшается. По сравнению с январем - сентябрем 2014 года на 3,3 % возросло число преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами. Всего выявлено 96,7 тыс. преступлений данной категории, удельный вес этих преступлений, в общем числе зарегистрированных составил 5,5 % .

Материальный ущерб от указанных преступлений (по оконченным уголовным делам) составил 169,69 млрд руб.

Тяжкие и особо тяжкие преступления в общем числе выявленных преступлений экономической направленности составили 63,4 % .

Подразделениями органов внутренних дел выявлено 86 тыс. преступлений экономической направленности, их удельный вес в общем массиве преступлений экономической направленности составил 88,9 % . [2, 26]

Участники криминальной конкуренции чаще всего пытаются завладеть такими объектами как коммерческая тайна, имидж фирмы и наиболее квалифицированные сотрудники.

Давно появилась необходимость создания системы показателей, которая позволила бы реально проследить, анализировать и прогнозировать движение роста разного рода форм криминальной конкуренции, величину их влияния на экономику, вид образующихся угроз экономической безопасности страны. Необходимо также разработать и внедрить в практику работы органов, осуществляющих управление экономикой, а также контролирующих и правоохранительных органов эффективные механизмы противодействия криминальной конкуренции. Является необходимым разработать и ввести в работу контролирующих и правоохранительных органов действенные системы борьбы с криминальной конкуренцией.

Но, стоит отметить, что борьба в сфере тесно связанной с криминальной конкуренцией все же ведется. В плане деятельности МВД «по реализации указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года на 2013 год и плановый период 2014 – 2018 годов» выделены четыре цели социально - экономического развития Российской Федерации одна из которых «Защита населения от организованной преступности и проявлений экстремизма». Первым направлением этой цели является «Эффективный заслон коррупции и экономической преступности». Мероприятия по этому направлению деятельности направлены на пресечение коррупционных преступлений, совершенных должностными лицами, осуществляющими контрольно - надзорные и разрешительные функции, по защите бюджетных средств, выделенных на крупные инвестиционные проекты с государственным участием. Запланированы ключевые события по предупреждению, выявлению и пресечению преступлений, связанных с использованием оффшорных компаний и фирм - однодневок. [4]

В связи с этим в число самых важных организаторских и регулирующих функций государства, касающихся экономики и предпринимательства, входит разработка действенной законодательной системы, которая будет развивать рыночные отношения, устранять признаки криминальной конкуренции и выполнять антимонопольное регулирование.

#### **Список использованной литературы:**

- 1.Одинцов А.А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства. М.: «Академия», 2008, 21с.
2. Министерство внутренних дел Российской Федерации. Состояние преступности в России. М.: ФКУ «Главный информационно - аналитический центр», 2015, 54с. . [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: <http://sartracc.ru/Crimstat/2013.pdf>
3. Министерство внутренних дел Российской Федерации. Состояние преступности – январь – сентябрь 2015 года. [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: <https://mvd.ru/folder/101762/item/6629353/>
4. План деятельности МВД России по реализации указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года на 2013 год и плановый период 2014 – 2018 годов. [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: <https://vsut.mvd.ru/document/2073404>

© Э.М.Абеева, А.А.Пшакина, 2015

## **ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ФИТНЕС - УСЛУГ**

В России последние два десятилетия ознаменованы переходом к рыночной экономике, что повлекло за собой существенные изменения в управленческой деятельности всей сферой физической культуры и ее отдельных составляющих. Фитнес в России связан со стилем жизни Запада, поэтому имеет хорошую перспективу роста. Пропаганда здорового образа жизни первыми лицами страны в совокупности с проведением крупнейших международных соревнований в последние годы начала давать ощутимые результаты. По оценкам Агентства спортивной аналитики, уровень проникновения фитнеса в российскую жизнь сегодня достиг 7 % . Для участников данного рынка в настоящее время является достаточно актуальной проблема разработки стратегий своего развития на рынке с целью повышения конкурентоспособности [2].

Необходимо отметить, что стратегия предприятия – это комплекс политических установок предприятия и перспективных программ действий, в рамках которого планируется достижение цели. Комплексная разработка стратегий выполняется предприятием в следующих основных случаях:

- резкого изменения рыночной ситуации, например, появления на рынке значительно более конкурентоспособного предприятия;
- изменения собственных возможностей предприятия - ограничения в результате раздела фирмы (для современного российского рынка характерен расход партнеров - учредителей), расширения возможностей финансирования;
- приобретения действующего и создания нового бизнеса;
- «сползания» предприятия за точку безубыточности (в этом случае предприятие пытается решить проблему и другими способами);
- достижения предприятием ранее намеченных целей (на современном этапе многие фирмы «как - то вдруг» осознают, что намеченное в целом выполнено, необходимы новые ориентиры).

Стратегическое планирование – это постоянная и обязательная функция высшего руководства. В современной российской практике наиболее часто используются стратегии глубокого внедрения на рынок [1].

Стратегия предполагает сегментацию рынка, профессиональные исследования потребностей новых групп потребителей, параметров имеющихся на рынке каналов распределения. Здесь необходимы глубокое исследование потребностей потребителей, адекватное определение емкости и платежеспособности рынка, так как теоретическая база,

позволяющая применить какую - то отработанную методологию для определения стратегий, на самом деле не слишком проработана [3].

Процесс разработки стратегии предприятия состоит из нескольких этапов (таблица 1).

Таблица 1 - Основные этапы и методы формирования стратегии развития предприятия

Этап	Характеристика этапа	Используемые меры
1.Предварительный	Анализ личного потенциала руководства, его заинтересованности в разработке стратегии. Диагностика предприятия по всем направлениям. Выбор согласованных позиций руководства и привлеченных экспертов	Анкета директора. Анкетный опрос. Бизнес диагностика.
2.Выработка альтернативных стратегий	Формирование рабочих групп для разработки различных вариантов стратегий. Оценка стратегии экспертов.	Мозговой штурм. Проблемно - деловая игра. Коллективная работа с экспертами.
3.Ранжирование альтернативных стратегий и принятие решений	Ранжирование стратегических проблем. Выбор критерия. Разработка целевых программ.	Экспертные методы. Сетевые методы. Стохастические графы. Интуиция руководителя.

Таким образом, формирование стратегии на предприятии зависит от конкретной ситуации, в которой данное предприятие находится. Формирование стратегии конкретного предприятия представляет уникальный и индивидуальный процесс, который зависит от многочисленных факторов. Основные задачи разработки стратегии предприятия:

- повышение контролируемой доли рынка;
- предвидение требований потребителя;
- выпуск продукции более высокого качества;
- обеспечение согласованных сроков поставок;
- установление уровня цен с учетом условий конкуренции;
- репутация и имидж предприятия [6].

Таким образом, стратегия организации – это средство достижения желаемых результатов (целей). Она в определенной степени воплощает в себе модель управления организацией, следовательно, формирует образ мышления. Сущность системы стратегического управления состоит в том, что современные организации должны быть построены таким образом, чтобы обеспечить гибкую реализацию долгосрочной стратегии для успеха в конкуренции в условиях постоянно меняющейся внешней среды и разработать конкретные пути для превращения этой стратегии в текущие производственно - хозяйственные планы, программы и проекты.

Для первого этапа формирования стратегии развития фитнес клуба необходима оценка существующих тенденций рынка, основными показателями которого являются

предложение, спрос на услуги, потребители. Российский рынок фитнес - услуг существенно уступает по объему предложения американскому и европейскому, но темпы его роста стремительны. По данным агентства маркетинговых и социологических исследований MAGRAM MarketResearch емкость общероссийского рынка составляет около 500 млн. долл. США[1]. В регионах эта цифра значительно меньше, порядка 5 - 20 млн. долл.США. Несмотря на довольно внушительные размеры и высокие темпы роста, потенциал развития фитнес - индустрии в России все еще остается огромным.

По мнению экспертов, спрос на фитнес - услуги существенно увеличился только в последние пять - десять лет, в связи с изменением культуры потребления, модой на ведение здорового образа жизни. В крупных городах показатели насыщенности рынка значительно выше, чем в развивающихся. В России VIP - сегмент уже заполнен более чем на 70 - 90 % , однако при этом потребитель VIP - услуг довольно нестабилен и нелоялен [5]. Этим можно объяснить высокий уровень конкуренции в VIP - сегменте и не очень большой потенциал для его роста. Примерно три четверти рынка фитнес - услуг в стоимостном выражении на сегодняшний день приходится на дорогой сектор.

По оценке Reebok - Fitness, степень насыщения среднего сегмента в России равна 50 - 60 % [4]. При этом довольно высока эластичность и емкость сегмента. Ориентирован данный сегмент, прежде всего, на формирующийся средний класс, доход которого составляет более 600 долл. США на члена семьи в месяц. В этом секторе рынка идет основная конкуренция, поскольку средняя ценовая ниша дает наибольшие возможности для расширения бизнеса. Нижний сегмент обслуживается в основном бывшими советскими спортивно - оздоровительными центрами и физкультурными комплексами, которые могут принять весьма ограниченное число клиентов. Они работают по принципу разовой или абонементной системы оплаты, без клубного членства. Такие заведения доступнее, чем фитнес - клубы, но уровень сервиса в них значительно ниже. Емкость нижнего сегмента составляет 60 %

Таким образом, перспективы развития российского рынка фитнес - услуг оптимистичны, так как его рост ожидается на уровне не ниже 25 % в год. Потенциальная емкость российского рынка фитнес - услуг составляет порядка 2 млрд. долл. США. По прогнозам компании «Бизнес Порт», рынок достигнет этой величины через 4 - 5 лет. Спрос растет по мере появления и продвижения на рынке новых фитнес - центров. Несмотря на быстрый рост рынка фитнес услуг, предложения на рынке по - прежнему недостаточно – он заполнен лишь на уровне 30 - 40 % . Поэтому необходим грамотный инструментарий разработки стратегий развития фитнес - клубов с целью предложения потребителям более качественных услуг.

#### **Список использованных источников:**

1. Бутова, Т. Маркетинговые инструменты обеспечения развития спортивных и физкультурно - оздоровительных услуг / Т.Г. Бутова, М.М. Шарифуллин // Сборник научных трудов. Московский гос. ун - т сервиса. М.: 2003. – С. 20 - 21.
2. Виничук О.Ю., Тилиндис Т.В. Оценка конкурентоспособности спортивного комплекса на рынке спортивно - оздоровительных услуг г. Владивостока. Экономика и предпринимательство - № 11 (ч. 1), 2015 г. С.924 - 930

3. Виничук О.Ю., Трушина А.С. Этапы разработки стратегии концентрированного роста спорткомплекса на рынке спортивных услуг г. Владивостока // Сборник статей международной научно - практической конференции «Фундаментальные проблемы науки», - г. Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 108 - 111

4. Гребнев, В. Исследование рынка для проекта открытия фитнес клуба / В.Ю. Гребнев // Международный журнал экспериментального образования. – Издательский Дом "Академия Естествознания", 2014. – №7 - 1. – С. 86 - 87.

5. Курашвили, В. Нерешенные проблемы менеджмента в развитии фитнес - индустрии / В.А. Курашвили // Современная конкуренция. – Издательство «Синергия», 2008. – №2(8). – С.36 - 41.

6. Малышев, А. Анализ рынка фитнес - услуг и тенденции его развития в России и Пензенской области / А. А. Малышев, Ю. Н. Инюшева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – № 3 (31). – С. 179 - 188.

© А.Р. Аверкиева, 2015

**УДК 332.1(470.45):330.35**

**Ю.М. Азмина**

Старший преподаватель  
Кафедры государственного  
и муниципального управления  
Волгоградский государственный университет  
г. Волгоград, Российская Федерация

**Т.И. Никуйко**

Старший преподаватель  
Кафедры экономической  
информатики и управления  
Волгоградский государственный университет  
г. Волгоград, Российская Федерация

### **ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В условиях развития пространственной экономики, предполагающей устойчивое конкурентоспособное развитие хозяйствующего субъекта, интенсифицируется пространственная интеграция регионов. В роли хозяйствующего субъекта выступают предприятия, регионы, макрорегионы.

Конкурентоспособность любого хозяйствующего субъекта определяется рядом набором факторов, так Мировой банк представляет оценку с помощью 330 показателей, среди которых отметим основополагающие - совокупная мощь страны, интернационализация, финансы, инфраструктура, наука, технологии, кадры. Конкурентоспособность страны определена взаимодействием перечисленных факторов. М. Портер, исследующий особенности развития понятия «конкурентоспособность» отмечал, что термин

конкурентоспособность не имеет отношение к регионам и к стране в целом. Главная задача государства в экономике состоит в обеспечении своим гражданам достаточно высокий и повышающийся уровень жизни. Способность государства сделать это, зависит не от какого - то аморфного понятия «конкурентоспособность», а от того, насколько продуктивно используются ресурсы - труд и капитал.

Р. А. Фатхутдинов выделяет факторы конкурентоспособности региона, определяемые следующими параметрами региона, а именно - природно - климатическими, географическими, экологическими, социально - экономическими, предпринимательской и инновационной активностью региона, уровнем соответствия инфраструктуры региона международным и федеральным нормативам, уровнем межрегиональной интеграции и кооперированием регионов. [3, с 265]

Автор считает возможным определить конкурентоспособность хозяйствующего субъекта как интеграцию значений факторов социально - экономического развития регионов.

Волгоградская область - является одним из стабильных регионов в Южном Федеральном округе с позиции социально - экономического развития. Финансовая устойчивость и платежеспособность характеризуется следующими коэффициентами: коэффициент автономии при нормативе 50 % составил 26 % , коэффициент ликвидности – 89,8 % (рекомендуемое значение 80 % ), коэффициент текущей ликвидности – 130,9 % (рекомендуемое значение 200 % ). Вклад региона в экономику страны за последние годы составил 1,1 % от суммарного объема ВРП в целом по России и 15 % в объеме производства ВРП в ЮФО. Промышленность Волгоградской области имеет большое значение в экономике области, формирует 40 % ВРП области и около 45 % налоговых поступлений в бюджет области. Анализ и мониторинг пространственного развития Волгоградской области, автор исследует путем оценки внешнеэкономической деятельности, а именно оценки экспортного потенциала предприятий области, что позволяет оценить динамику производства, с учетом различных показателей и специфики отрасли. [1]

Если рассматривать конкурентоспособность как основополагающий фактор развития территории, то существует ряд методик оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, включающие многочисленные показатели. [2, с. 78] Автор на основе оценки интегральных показателей выявил следующие сдерживающие факторы развития конкурентоспособности продукции малых и средних предприятий Волгоградской области.

Автор считает возможным выделить следующие сдерживающие факторы развития территории:

- устаревшие производственные мощности, отсутствие новых технологий;
- недостаток оборотных средств;
- высокая конкуренция третьих стран (Китай, Корея, Индия);
- высокие транспортные расходы;
- высокие экспортные пошлины

Продолжение динамичного развития внешнеэкономических связей региона, является основной целью в стратегии пространственного экономического развития региона на фоне роста мировой экономики, с учетом ориентиров развития внешней торговли РФ,

содержащихся в концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации.

Современное активное экономическое интеграционно - пространственное взаимодействие различных хозяйствующих субъектов способствует совершенствованию системы управления и оценки экономического развития регионов.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Информация о Волгоградской области / Администрация Волгоградской области. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://economics.volganet.ru/foreign/folder\\_1/](http://economics.volganet.ru/foreign/folder_1/) (дата обращения 23.11.2015).

2. Калинина, А.Э. Интегральная многофакторная оценка эффективности управления регионом в условиях модернизационных преобразований российской экономики / А.Э. Калинина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2012. – № 1 (20). – С. 76–84.

3. Фатхудинов, Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992 - 2015. / Р.А. Фатхудинов. – М.: Экономика, 2005. – 346 с.

© Ю.М. Азмина, Т.И. Никуйко, 2015

УДК 336.763.3

**С.И.Александрова**

Студентка

Факультет экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

**А. В.Гамалия**

Студент

Факультет экономики и финансов

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

### КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рынок корпоративных облигаций в Российской Федерации начал формироваться около 10 лет назад и в настоящее время является не только одним из самых молодых сегментов внутреннего финансового рынка, но и одним из самых быстрорастущих. История его развития характеризуется устойчивым ростом количества эмитентов, выпусков и объемов торгов. К настоящему времени рынок корпоративных облигаций стал важным элементом механизма трансформации сбережений в инвестиции. Корпоративным эмитентам рынок позволяет привлечь заемные средства через выпуск облигаций по умеренной стоимости и на более длительный срок по сравнению с кредитами банков и векселями, а различным

группам инвесторов вкладывать свободные средства в облигации с требуемым уровнем доходности и риска.

По некоторым своим характеристикам данный финансовый инструмент схож с банковским вкладом - деньги в него вкладываются на определенный срок под заранее известный процент. Но у облигаций есть два основных преимущества: как правило, более высокая доходность по корпоративным выпускам облигаций и возможность забрать деньги без потери набегавших процентов. Если при досрочном закрытии срочного счета в банке проценты теряются, то облигации полностью ликвидны - их всегда можно продать без потери причитающихся процентов за каждый день владения облигацией.

Но, несмотря на видимые преимущества, данный сегмент финансового рынка, пользуется не такой большой популярностью, как банковские депозиты. На сегодняшний день население вложило в облигации и акции не более 500 млрд. руб., тогда как в депозиты — более 20 трлн. руб. По оценкам специалистов сейчас доля физлиц на рынке бондов составляет менее 1 % . И эта доля стремится к нулю, потому что физлицам интереснее вкладываться в депозиты [2].

Поэтому, ввиду сложившихся неблагоприятных тенденций, поиск способов совершенствования сегмента корпоративных облигаций в целях повышения его привлекательности для населения является весьма актуальным.

Так, в своем послании Федеральному собранию Президент России Владимир Путин поручил правительству развивать рынок корпоративных облигаций, освободив купонный доход с этих облигаций от налогообложения.

«Чтобы инвесторам, гражданам было выгодно вкладывать средства в развитие отечественного реального сектора, предлагаю освободить от налогообложения купонный доход на эти облигации, в том числе от налога на доходы физических лиц», — заявил В.В. Путин [3].

Эти меры позволят направить средства физических лиц, хранящиеся сейчас в банках, в реальный сектор экономики. Население получит возможность получать более высокий доход и размещать средства в надежные активы. А корпорации, в свою очередь, получат новый приток необходимых ресурсов под более низкий процент и без посредников, что даст толчок к развитию данного сектора экономики.

Кроме того данные изменения позволят корпорациям и населению сотрудничать напрямую, не прибегая к помощи посредников. Ведь широко известно, часть денежных средств, размещаемых населением во вклады, все равно идет на кредитование корпоративного сектора, только в этом случае корпорациям и населению приходится переплачивать банкам за посреднические услуги. Ввиду всего прочего, ежемесячно вкладчики банков сталкиваются с отзывом лицензий у кредитных организаций, что приводит в ряде случаев к потере денежных средств. В свою очередь банкротство корпораций, чьи облигации торгуются на бирже, случается довольно редко. То есть вероятность сохранения и преумножения своих денежных средств, путем их вложения в корпоративные облигации, значительно выше, чем при размещении их во вклады.

Но все же говорить о том, что отмена налога на купоны, а также упрощение процедуры выпуска и приобретения корпоративных облигаций приведет к значительному росту этого сегмента рынка в скором времени, не представляется возможным. Главным образом ввиду того, что население практически не знакомо с таким инструментом инвестирования, как

корпоративные облигации. В этой связи, кроме проведения мероприятий по развитию данного сегмента рынка, необходимо будет объяснить населению, что такое корпоративные облигации, каковы особенности инвестирования в этот инструмент, а также показать, как оценивать свои риски. Именно благодаря проведению комплексных мер, направленных на совершенствование данного финансового сектора, российской экономике удастся выйти на новый этап развития.

#### **Список использованной литературы:**

1. Л. Бадалов. Корпоративные облигации – полезный для рынка инструмент // Информационное агентство «Regnum». 2015 г. URL: <http://regnum.ru/news/2031376.html> (дата обращения: 21.12.2015 г.).
2. РБК - ежедневная деловая газета. 2015. URL: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949998519426> (дата обращения: 21.12.2015 г.);
3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 3.12.2015 г. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/50864> (дата обращения: 22.12.2015 г.).

© С.И. Александрова, А.В. Гамалия, 2015

**УДК 336.64**

**Д.Н. Алексеев,**  
Магистрант,  
Факультет Инноватики и организации производства  
Южно - Российского государственного политехнического университета (НПИ)  
имени М.И. Платова,  
г. Новочеркасск, Российская Федерация

### **МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУКОЁМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с динамикой интеллектуального капитала инновационного предприятия, показана его декомпозиция на основные составляющие элементы и представлена модель превращений, со стороны ценностно - ориентированного подхода в менеджменте.

Рациональное использование интеллектуального капитала, который является наиболее значимой частью накопленных ресурсов, связано с решением проблемы эффективного управления, это подразумевает создание и увеличение интеллектуального потенциала предприятия. Исходя из структурной схемы элементов интеллектуального капитала (рис. 1), следует, что основной задачей современного наукоёмкого предприятия является создание и наращивание интеллектуального потенциала, кадрового капитала и интеллектуальной собственности, с целью их дальнейшей коммерциализации.



Рис. 1. Декомпозиционная схема интеллектуального капитала.

Для решения данной проблемы важно иметь конкретную теоритическую модель на основе которой будет осуществляться стратегическое планирование инновационной деятельностью компании, в качестве такой модели выступает модель динамических превращений интеллектуального капитала. Рассмотрим её подробнее:



Рис. 1. Модель превращений интеллектуального капитала предприятия.

Необходима эффективная реализация созданной инновационной продукции, для монетизации вложенного ранее интеллектуального капитала.

Сначала происходит превращение денежной формы в интеллектуальные элементы производительного капитала в виде найма рабочей силы, для осуществления интеллектуальной деятельности: управленческой, научной и исследовательской. Нанятый персонал обладает опытом и навыками в применении этих знаний и в результате интеллектуального труда разрабатывает инновационные идеи, создаёт объекты интеллектуальной собственности.

Также увеличение интеллектуального потенциала осуществляются путём вложений в обучение и переподготовку специалистов, в результате чего увеличивается объем и качество их знаний. Кроме этого средства направляются на повышение корпоративной культуры организации, улучшение технологии коллективной работы, мотивацию интеллектуального труда и т.п.

После этого начинается вторая стадия превращений интеллектуального капитала - создание интеллектуальной составляющей инновационной продукции. Вложенные в инновационную продукцию предметы интеллектуального труда увеличивают качество продукции. Интеллектуальный капитал внедряется в продукцию на различных этапах ее

создания начиная от материалов до упаковки. Именно на этой стадии вложенный интеллектуальный капитал создает стоимость, причём, чем выше уровень достигнутого качества, тем больше величина созданной стоимости.

На третьей стадии динамики интеллектуального капитала, появляется готовый продукт и затем по средствам маркетинговых активов (имидж компании, товарный знак и т.д.) из товарной формы капитал превращается в денежную, по величине большую, чем в начале динамического цикла.

Произведённый продукт имеет рыночную стоимость, которая складывается из двух составляющих - материальной и интеллектуальной. После реализации этого продукта стоимость интеллектуальной составляющей приобретает денежную форму. Таким образом монетизируются полезные эффекты от маркетинговых активов, включающие: налаженность организационных процессов, деловую репутацию, клиентскую базу и связи, всё это позволяет увеличить величину реализованной стоимости. Полученные в результате последнего этапа денежные средства направляются на преумножение интеллектуального капитала с переходом вновь на первую стадию динамики капитала, путём инвестирования новых инновационных проектов.

В случае, если сгенерированный интеллектуальный капитал не реализуется – он переходит в категорию не окупившихся инвестиций и не окупившихся расходов. Для минимизации таких ситуаций современные наукоёмкие компании должны увеличивать эффективность управления динамическим циклом интеллектуального капитала.

#### **Список использованной литературы**

1. Дрогвоз П. А. Управление стоимостью инновационного промышленного предприятия. МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2007.
2. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный потенциал — показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования // Финансовый менеджмент. — 2004. — №5.

© Алексеев Д.Н.

**УДК 339.138**

**И. С. Алтухова**, Магистрант  
ФГБОУ ВО «Тульский Государственный Университет»  
**Е. П. Михалева**, К.т.н., профессор  
ФГБОУ ВО «Тульский Государственный Университет»  
Г. Тула, Российская Федерация

#### **АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В условиях современной экономической и политической ситуации руководству предприятий необходимо обоснованно определять перспективы роста хозяйствующего

субъекта, что невозможно без сформированной стратегии развития, в том числе и маркетинговой.

Стратегия маркетинга – это «комплекс базовых решений, направленных на достижение генеральной цели фирмы и исходящих из оценки рыночной ситуации и собственных возможностей, а также других факторов и сил окружающей среды маркетинга».[1, с. 66]

Анализ теоретических и методических разработок в области стратегического маркетинга показал, что в деятельности любой организации используются три уровня маркетинговых стратегий: корпоративный, функциональный и инструментальный (операционный). Каждая из них предоставляет руководству соответствующий маркетинговый инструментарий, позволяющий предприятию успешно работать на рынке. Классификация маркетинговых стратегий представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация маркетинговых стратегий

Группа стратегий	Характеристика решаемых вопросов	Маркетинговый инструментарий
1. Корпоративный уровень		
1.1. Портфельные стратегии	Направлены на эффективное решение вопросов управления различными сферами деятельности предприятия с точки зрения их роли и места в удовлетворении потребностей рынка и капиталовложений в каждую сферу.	Матрицы БКГ и «Маккинси», в основе которых лежит портфельный анализ, выполненный для определения состояния спроса и предложения, жизненного цикла товара, возможности и снижения совокупных затрат т для завоевания устойчивого положения на рынке.
1.2. Стратегии роста	Позволяют определить, как предприятию развиваться дальше, достаточно ли для этого собственных средств, необходимы ли дополнительные инвестиции	Матрица Ансоффа, матрица внешних приобретений, новая матрица БКГ.
1.3. Конкурентные стратегии	Позволяют определить, как достичь конкурентных преимуществ на рынке при большом числе потребителей, и какую политику использовать по отношению к конкуренту.	Общая конкурентная матрица, модель конкурентных сил, матрица конкурентных преимуществ.
2. Функциональный уровень		
2.1. Стратегия сегментации	Позволяет осуществить выбор участка рынка, сегментованного по определенному признаку.	Стратегическое сегментирование, продуктовая сегментация и конкурентная сегментация.
2.2. Стратегия	Позволяет определить	

позиционирование	привлекательное положение товара в сегменте относительно товаров - конкурентов для потенциальных потребителей.	
2.3. Стратегия комплекса маркетинга	Позволяет сформировать комплекс маркетинг - микс.	Товар, цена, реклама, рынок, обеспечивающие предпринимательский рост продаж, достижение определенной доли рынка.
<b>3. Инструментальный уровень</b>		
3.1. Продуктовая стратегия	Позволяет определить соответствие ассортимента и качества товара предприятия ожиданиям потребителей.	Товарная политика
3.2. Ценовая стратегия	Позволяет донести информацию до потребителей о ценности товара.	Ценовая политика
3.3. Стратегия распределения	Обеспечивает организацию доступности товаров предприятия для потребителей («В нужное время и в нужном месте»).	Сбытовая политика
3.4. Стратегия продвижения	Обеспечивает доведение информации о полезных свойствах товара для всех потребителей.	Коммуникационная политика

Инструментом разработки корпоративных стратегий является стратегическая матрица, под которой понимается «пространственная модель выбора фирмой конкретной стратегии с использованием системы координат, отражающей количественные и качественные характеристики признаков». [2, с. 32]

Функциональные стратегии предусматривают разработку планово - управленческих решений при осуществлении хозяйственной деятельности на целевом рынке, привлечению максимального количества покупателей для получения желаемых доходов при успешном позиционировании.

Существенным дополнением к функциональным являются операционные стратегии, основной смысл которых заключен в разработке планово - управленческих решений по формированию товарной, ценовой и сервисной стратегии.

Стратегический маркетинг позволяет руководству предприятия своевременно выявлять неудовлетворенный спрос и качественно удовлетворять его, рационально использовать ресурсный потенциал, сформировать достойный имидж и завоевать прочные конкурентные позиции на рынке.

#### **Список использованной литературы:**

1. Данченко, Л.А., Иванова А.Г., Ласковец С.В., Невоструев П.Ю. МАРКЕТИНГ : учебно - практический комплекс / под общей редакцией Л.А. Данченко. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 250 с.

2. Управление маркетингом: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Маркетинг» / Под ред. А.В. Короткова, И. М. Синяевой. – 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 463 с.

© И. С. Алтухова, Е. П. Михалева, 2015

УДК 33

**Е.А.Андреева**

Студентка 4 курса экономического факультета

Набережночелнинский институт КФУ

Г. Набережные Челны, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ**

В данной статье представлены изменения, происходящие в российской экономике, приведены причины необходимости внедрения МСФО в российскую практику, а также описаны проблемы внедрения МСФО.

За последние годы произошли политические и социально - экономические изменения, из - за которых последовал переход от централизованно - планируемой системы хозяйства к рыночной экономике. Такие события отразились на мировом рынке, который в настоящее время демонстрирует тенденцию к стандартизации элементов учёта и отчётности. Существенную роль в этих событиях сыграли Международные стандарты финансовой отчётности [1, с.206].

Компании, которые решили перейти на стандарты финансовой отчётности, рассчитывают создать имидж своему бизнесу. Аргументов, о внедрении МСФО в российские компании, более чем достаточно:

✓ МСФО позволяет получить доступ к банковским кредитам на более выгодных условиях.

✓ наличие МСФО может обеспечить компании возможность, выхода на международные рынки капитала.

✓ перевод российских компаний на МСФО должен стимулировать сотрудничество отечественного бизнеса с западными партнерами.

✓ составление МСФО позволит фирмам иметь более прозрачную и структурированную информацию для принятия управленческих решений.

Внедрение МСФО в российскую практику – это процесс, который требует значительных усилий и на пути которого встает немало проблем.

Актуальным является вопрос о налоговых последствиях внедрения МСФО, что ставит перед руководителями задачу, связанную со сближением правил налогового учёта с правилами бухгалтерского учёта и ликвидацию избыточной либо перегруженной отчётности [2, с.102].

Существуют препятствия на пути сближения национальных стандартов с МСФО. Основным препятствием внедрения МСФО считается, отражение в отчетности таких

финансовых инструментов, как вложения в ценные бумаги, производные инструменты, дебиторская и кредиторская задолженности.

Одна немаловажная проблема МСФО это отсутствие прозрачности. Отчетность по МСФО должна быть прозрачной, в частности раскрывать информацию о холдинговых структурах и реальных владельцах бизнеса. Многие российские компании и их собственники к этому не готовы.

Процесс внедрения МСФО достаточно длительный и дорогой. Необходимо выбрать метод (трансформация или параллельный учёт), от которого зависит вся дальнейшая работа по переходу на МСФО (составление отчётности).

На сегодняшний день на рынке информационных технологий есть достаточное количество систем, программ и приложений по трансформации отчетности в международные стандарты, но все они несовершенны и обладают рядом недостатков.

При выборе информационной технологии каждое предприятие должно задаться следующими вопросами:

- приемлема ли длительность внедрения программного продукта на предприятие;
- смогут ли сотрудники достаточно быстро освоить данный продукт;
- какие затраты придется понести предприятию при внедрении и сопровождении программного продукта, обучении сотрудников[4, с.40].

Таким образом, вышеизложенное можно свести к следующему:

1. Внедрение в отечественную учетную практику МСФО признается объективной необходимостью и обусловлено процессом интеграции России в мировое экономическое пространство.

2. На пути внедрения международных стандартов формирования индивидуальной отчетности существует ряд проблем как технического, методологического, психологического так и профессионального характера [5, с.81].

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: Учебник / Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 331 с.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учеб. пособие / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Магистр, 2012. - 479 с.
3. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: Учеб. пособие / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 432 с.
4. Коврижных О.Е., Петрова О.М. Информационные технологии трансформации отчетности российских предприятий в соответствии с международными стандартами учета / Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе: материалы V международной научно - практической конференции. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2014. – с.36 - 41
5. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / В.Ф. Палий. - 6 - е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ Инфра - М, 2013. - 506 с.: 60x90 1 / 16. - 978 - 5 - 16 - 006325 - 6, 1000 экз.

© Е.А. Андреева, 2015

## РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управленческий анализ направлен на выявление сильных и слабых сторон хозяйствующего субъекта, оценку его текущего состояния, определение стратегических проблем. Для этого на предприятии проводится комплексный анализ внутренних возможностей и ресурсов бизнеса, и их соответствия стратегическим задачам. Конечной целью управленческого анализа является получение и предоставление информации менеджерам и управленческому персоналу для принятия оптимальных управленческих решений, выбора стратегии развития компании, совершенствования организации и технологии производственной деятельности.

В качестве информационной базы данного вида анализа выступают данные бухгалтерского управленческого учета.

Управленческий анализ является важной составляющей управления организацией. Он позволяет исследовать структуру себестоимости выпущенной и реализованной продукции, отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов, решить вопросы формирования затрат, эффективности использования ресурсов.

Проведение управленческого анализа необходимо по следующим причинам:

- для осуществления эффективного менеджмента, в соответствии с разработанной стратегией развития хозяйствующего субъекта;
- для того чтобы оценить привлекательность бизнеса для инвесторов, и определить позиции предприятия в национальных и иных рейтингах;
- для выявления резервов и внутренних возможностей, направлений приспособления возможностей бизнеса к меняющимся условиям внешней среды [4, с. 63].

В ходе проведения управленческого анализа хозяйствующего субъекта существует возможность оценить не только собственное предприятие, но и конкурентов, а также определить какое значение компания придает требованиям рынка.

От эффективности, правильности и точности внутреннего управленческого учета и анализа зависит прибыль (основной результат деятельности предприятий), являющаяся объектом финансового анализа. Это разграничивает управленческий и финансовый анализ, но в то же время служит их взаимосвязью. Данные финансовых показателей, полученные в результате управленческого анализа, являются решающим фактором для создания системы получения максимальной прибыли, и позволяют составить стратегию развития организации, разработать конкурентную политику и обосновать управленческие решения по достижению устойчивости и эффективности функционирования. Ввиду этого результаты управленческого анализа являются коммерческой тайной и используются руководством организации

для принятия управленческих решений оперативного и перспективного характера [3, с. 98].

Развитие управленческого анализа в современных экономических условиях вызвано необходимостью повышать свою конкурентоспособность. Для достижения этой цели осуществляют планирование деятельности, проводят анализ показателей от уровня конкурентов, разрабатывают систему внутриорганизационных нормативов.

В результате исследований, проведенных в рамках управленческого анализа, было установлено, что более эффективный способ увеличения прибыли – это снижение издержек, а не увеличение объемов производства [2, с. 55].

Сокращение затрат на производство продукции дает возможность установления более низких цен, а следовательно преимущество перед конкурентами. В свою очередь увеличение объемов выпускаемой продукции проблематично, так как требует дополнительных затрат [2, с. 56].

Согласно результатам исследований финансистов, увеличение объема продаж на 30 % увеличивает прибыль на ту же величину, как при уменьшении затрат на 5 - 7 % .

Эффективное управление затратами имеет ряд преимуществ:

- принятие обоснованных управленческих решений;
- использование гибкой системы ценообразования;
- обладание объективными данными для составления бюджета организации;
- производство конкурентоспособной и качественной продукции;
- наличие объективной информации о себестоимости продукции, ее позиции на рынке

[2, с. 55].

Исходя из выше изложенного можно сделать вывод о том, что управленческий анализ способствует эффективному решению ретроспективных, текущих и прогнозных задач, что сказывается на повышении конкурентоспособности, рентабельности и прибыльности предприятия, а принятие обоснованных управленческих решений является залогом успеха деятельности любого хозяйствующего субъекта.

### **Список использованной литературы:**

1.Ефимова О.В. Годовая отчетность для целей финансового анализа / О.В.Ефимова // Бухгалтерский учет. - 2009. - № 2. – С. 32 - 37.

2.Клишевич Н.Н. Роль управленческого анализа в обеспечении эффективности производства // Транспортное дело России – №11 – 2010

3.Левицкая О.В. Роль управленческого анализа в деятельности организации и его взаимосвязь с финансовым анализом // Научный аспект – №1– 2013

4.Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций. – М. - Новосибирск: Инфра - М – Сибирское соглашение, 2000. – 288с

5.Мерзлякина Е.М. Управление бизнесом: цели деятельности, показатели и критерии эффективности // Известия вузов. Проблемы полиграфии и издательского дела. – №2. – 2007.

6.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 3 - е изд. / Г.В.Савицкая. - Мн.: ИП "Экоперспектива", 2009. - 498 с.

© Н.Д. Антонинко, О.В. Мандрица, 2015

**А.Ф.Садрьева, М.И.Ахиярова**

Научный руководитель:

Курбанаева Л.Х.

к.э.н., доцент кафедры

«Финансы и налогообложение»

Института экономики финансов и бизнеса

Башкирский государственный университет

Г. Уфа,

Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ**

Благополучное финансовое состояния предприятия - это важное условие его постоянного и результативного функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить устойчивую платёжеспособность субъекта, значительную ликвидность его баланса, финансовую свободу и значительную эффективность хозяйствования.

В настоящее время повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастают значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния, наличия, размещения и использования денежных средств. Предприятиям в нынешнее время нестабильной экономики, когда наблюдается спад промышленного производства и значительно сокращаются инвестиции в производство, для эффективной работы необходимо уметь анализировать свою прошлую и планировать будущую деятельность.[2]

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств, для производства, их платежеспособности и, в конечном счете, к банкротству.

На сегодняшний день оценка финансового состояния предприятия располагает рядом следующих проблем:

- дефицит денежных средств; слабая платежеспособность. Экономическая суть проблемы состоит в том, что у компании в ближайшее время может не доставать или уже не достаточно средств, для соответствующего погашения обязательств. Индикаторами слабой платежеспособности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, просрочка кредиторской задолженности, сверхнормативной задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

- неполная отдача на вложенный в предприятие капитал, недостаточное удовлетворение интересов собственника и низкая рентабельность. На практике это означает, что собственник приобретает доходы, которые меньше своих вложений. Последствием такой ситуации является негативная оценка работы менеджмента

организации и выход собственника из компании. О неполной отдаче на вложенный в предприятие капитал указывают низкие показатели рентабельности. При этом максимальный интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

- низкая финансовая устойчивость. На практике низкая финансовая устойчивость означает допустимые проблемы в погашении обязательств в будущем, то есть подчиненностью компании кредиторам, потерей самостоятельности. [3]

На финансовом положении предприятия также отрицательно сказывается как недостаток, так и излишек чистого оборотного капитала. Недостаток этих средств может привести предприятие к банкротству, поскольку свидетельствует о его неспособности своевременно погасить краткосрочные обязательства. Значительное превышение чистого оборотного капитала над оптимальной потребностью в нем свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов[4]

Определение того, что из указанных выше причин привела к ухудшению финансового состояния предприятия, имеет принципиальное значение. В зависимости от этого реализуется выбор управленческих решений, направленных на улучшение финансового положения организации.

Для улучшения финансовой состояния предприятия необходима оптимизация структуры пассивов, устойчивость может быть восстановлена путем снижения запасов и затрат и эффективного их использования.

Решение проблем ликвидности и платежеспособности заключается в профессиональном управлении оборотными средствами.

В общем виде, можно выделить следующие пути улучшения финансового состояния предприятий:

- ускорить оборачиваемость оборотных средств за счет сокращения продолжительности кругооборота;
- обеспечить выполнение плана по производству и реализации продукции;
- сократить излишние запасы сырья до норматива;
- сократить размер кредиторской задолженности;
- вовремя выявлять и устранить недостатки в финансовой деятельности;
- реализовывать стабильный поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.[1,с.279]

#### **Список литературы:**

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КНОРУС, 2006. - 544 с.
2. Грузинов В.Г. Экономика предприятия: Учебное пособие – М.: ЮНИТИ, 2008. – 165с
3. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки - М.: ИКЦ "Дис", 2009 – 224с.
4. Управление финансовой устойчивостью предприятия. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.refmanagement.ru/ritem-3542-12.html> (дата обращения 18.11.15)

© Садрыева А. Ф., Ахиярова М.И., 2015

## **РЕФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО АУДИТА И ЕГО ПРИБЛИЖЕНИЕ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ**

В настоящее время по всему миру активно происходят интеграционные процессы, в частности России в мировую экономику. В связи с этим у нашей страны возникает большой интерес к Международным Стандартам Аудита (МСА). Однако Россия не может полностью повторить исторический путь, пройденный Европой и США, наша страна самобытна, а значит, должна создавать собственные стандарты, приближая их к международным, но, в первую очередь, учитывая специфику российского рынка. Качественная проработка национальных стандартов позволит повысить финансовую «прозрачность» компаний, и как следствие, приведет к увеличению конкурентоспособности и усилению их позиций на международном рынке.

К основным факторам, определяющим особенности российской экономики, можно отнести:

1. Поздний переход от плановой экономики к рыночной. Россия не может полностью перенять опыт развитых стран в сфере аудита, в связи с тем, что множество крупных предприятий долгое время находилось в государственной собственности и лишь в 1990 - е постепенно начало переходить в частные руки. В то время как, в странах Западной Европы и США большинство компаний изначально создавалось в условиях конкуренции и без государственного вмешательства.

2. Россия – страна с переходной экономикой. Следовательно, в нашей стране гораздо ниже объем инвестиций по сравнению с развитыми странами. Однако, я считаю, что именно стейкхолдеры повышают спрос на аудиторские услуги, тем самым стимулируя государство разрабатывать стандарты, отвечающие требованиям на рынке аудита.

3. Длительный процесс развития аудиторской деятельности в России.

По моему мнению, процесс становления аудита, как системы независимого финансового контроля, можно разделить на следующие этапы:

I. Первый этап проходил с 1831 по 1928 годы. В этот период были созданы институт присяжных бухгалтеров (1831), институт бухгалтеров (1909) и институт государственных бухгалтеров - экспертов (1928). Однако эти попытки не были увенчаны успехом, в связи с тем, что данные институты не имели юридических гарантий, кроме того, начало XIX века было ознаменовано сложной экономико - политической обстановкой [3, стр.9].

II. Второй этап продолжался с 1987 по 1992. В 1987 году первой российской аудиторской фирмой стала фирма «Инаудит». АО «Инаудит» было образовано на базе Главного управления валютного контроля Минфина СССР специальным постановлением Совета Министров СССР от 8 сентября 1987 г. № 1033 - 245 «О

создании советской аудиторской организации». Этот этап так же связан с принятием законов «О предприятиях в СССР», «О собственности в СССР», «О предприятиях и предпринимательской деятельности» [3, стр.9].

III. Третий этап характеризовался созданием нормативной базы аудита, начиная с 1993 по 2001 годы. В 1993 году были приняты Временные правила аудиторской деятельности в Российской Федерации (не действует с 2001 г.). Это первый законодательный документ, регулирующий аудиторскую деятельность в России. С одной стороны, он был законом, но с другой стороны, даже в его названии указывался временный характер документа[4].

IV. Четвертый этап, можно выделить на основании приближения российских стандартов аудита к международным, который начался с 2001 года и продолжается по настоящее время. В 2001 году появляется Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 119 - ФЗ (не действует с 2008г.), регламентирующий деятельность аудиторских фирм[1]. В нем были установлены основы правового регулирования аудиторской деятельности в рыночной экономике. Более высокие требования к аудиту выдвигаются в условиях осуществления Программы реформирования бухгалтерского учета, которая предусматривала постепенное обращение значительной части коммерческих организаций на МСФО. В целях решения задачи реформирования аудита в декабре 2008 года в России был принят новый Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307 - ФЗ (от 30.12.2008 г.), которым предусмотрено обязательное участие всех аудиторов и аудиторских организаций в саморегулируемых профессиональных аудиторских объединениях с последующей отменой лицензирования аудиторской деятельности[2].

Таким образом, на протяжении достаточно продолжительного времени аудиторская деятельность в России не получала значительного толчка для развития и смогла активизироваться лишь в конце XX века. В Европе же и США данный процесс носил более стабильный характер, и не прекращал свое существование, как например в России с 1930 - х по 1980 - е годы.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что национальные стандарты аудита не могут быть полностью списаны с международных. Наша страна имеет свои особенности, которые могут стать ограничивающими факторами и не дать в полной мере развиваться аудиторской деятельности в России.

#### **Список использованных источников:**

1. Об аудиторской деятельности: федер. закон № 119 - ФЗ: принят ГД ФС 7 августа 2001г
2. Об аудиторской деятельности: федер. закон № 307 - ФЗ: принят ГД ФС 30 декабря 2008г. (в редакции от 28.12.2013г)
3. Воронина Л.И. Аудиторская деятельность: основы организации: учебно - практическое пособие: Эксмо; Москва – 2007.
4. Лосева Н.А, Прохоров И.В. Формирование и развитие аудиторской деятельности в России / Журнал «Аудитор» / №9 - 2013

© А.Р. Ахтарьянова. 2015

## **СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ БАЛАНСОВ**

Бухгалтерские балансы подразделяются на две большие группы: статические и динамические.

Статические балансы составляются на определённую дату или при наступлении какого-либо события. Заранее установленная или определенная дата при показе бухгалтерской информации в статических балансах, предполагает отражение в таких балансах состояния активов и обязательств организации не в динамике, а как результат деятельности организации за определённый период. Для сравнения данных с предыдущими периодами в статических балансах информация может отражаться в специально предусмотренных графах (или строках). Самый широко используемый вид статического баланса - отчетный бухгалтерский баланс, который предоставляется как результат деятельности организации за отчетный год.

Динамические балансы предназначаются с целью отразить изменения показателей в деятельности организации за определённый период. Основная часть динамических балансов предназначается для оперативного управления производственной или торговой деятельностью организации. Оборотные ведомости или шахматные оборотные балансы - примеры динамических балансов. Обычно, в таких балансах идёт ежемесячное обобщение информации.

К статическим балансам относятся:

1. Отчетные балансы, в состав которых входят годовые и промежуточные (квартальные). Законодательством (Законом о бухгалтерском учете) устанавливаются сроки представления таких балансов; нормативные документы Минфина России определяют формы отчетных балансов, порядок обобщения, группировки и детализации бухгалтерской информации, отражающейся в балансе. Общие требования к составу отчетности и показателей, входящих в отчетность, определены ПБУ 4 / 99. Кроме этого, нормативными документами являются методические рекомендации по составлению годовой и промежуточной бухгалтерской отчетности, регулярно разрабатываемые и утверждающиеся Минфином.

2. Сводные и отдельные балансы, составляющиеся и представляющиеся в рамках группы взаимосвязанных организаций или организации, имеющие филиалы и представительства, дочерние и зависимые общества. Сводная бухгалтерская отчетность, представляемая в порядке и в установленные для обычной бухгалтерской отчетности сроки, относит этот тип балансов к

отчетным. Имеются и исключения из общего правила. Это происходит в тех случаях, когда возникает необходимость составления и представления балансов в другие сроки.

3. Реорганизационные балансы — балансы, составляемые вследствие реорганизации хозяйственных обществ и товариществ. Реорганизационные балансы составляются по формам, которые установлены для отчетных балансов. Различие лишь в причинах и сроках составления балансов. Составление реорганизационного баланса не является требованием законодательных и нормативных документов. В данном случае решение принимает общее собрание хозяйственного общества или товарищество (или иной орган, уполномоченный принимать соответствующие решения).

Реорганизационные балансы не могут быть сформированы на базе отчетных годовых бухгалтерских балансов, так как решение, принятое о реорганизации в этот период, реализуется до конца текущего календарного года.

4. Вступительные балансы составляются с целью одновременно фиксировать данные о составе и стоимости имущества, а также о состоянии расчетов с учредителями на момент возникновения организации. Вступительным балансом для обществ и товариществ, созданных в процессе реорганизации организаций, является разделительный баланс.

Вступительный баланс не представляет собой разновидность динамического баланса, так как наблюдение за динамикой движения имущества и обязательств не является целью его формирования. Его цель - закрепление первоначального финансового состояния вновь созданной организации. Не исключается возможность использования данных вступительного баланса для проведения анализа и оценки его показателей в сравнении с данными отчетных балансов, которые формировались по истечении очередного отчетного периода.

#### **Список использованной литературы:**

1. Астахов В.П. Теории бухгалтерского учета. –М.: «Экспертное бюро – М», 1997 г. – 351 с.
2. Клычова Г.С. Особенности бухгалтерского учета при процедурах несостоятельности и банкротства / Г.С. Клычова, А.Р. Закирова // Новые информационные технологии в науке. Сборник статей Междунар. научно - практич. конф. – Уфа, 2015. С. 126 - 129.
3. Кутер М.И. Основы теории. Учебное пособие. – М: Экспертное бюро – М, 1997 г. – 469 с
4. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК / Л.М. Мавлиева // Вестник Казанского ГАУ - 2015. - Т. 10. - № 1. - С. 30 - 33.
5. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История развития бухгалтерского учета: Учебник. М.: Финансы и статистика. 2003. – С.100
6. Фахретдинова Э.Н., Гильмуллина А.М. Требования МСФО к качеству финансовой отчетности / Э.Н. Фахретдинова, А.М. Гильмуллина // Сборник: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Междунар. научно - практич. конф.: в 11 частях. 2014. С. 152 - 154.

© Л.М. Мавлиева, А.М. Ахунова, 2015

**А. В. Бабикова**

к. э. н., доцент

кафедра экономики предприятия  
 Институт управления в экономических,  
 экологических и социальных системах  
 Южного федерального университета  
 Г. Таганрог, Российская федерация

**Е. Ю. Логачева**

магистрант

кафедра экономики предприятия  
 Институт управления в экономических,  
 экологических и социальных системах  
 Южного федерального университета  
 Г. Таганрог, Российская федерация

## ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СЛОЖИВШИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

На современном этапе производственно - технологического развития промышленного производства особую актуальность приобретают вопросы создания и распространения инноваций. Важным показателем инновационного развития является такой показатель, как инвестиции в основной капитал. Рассмотрим динамику этого показателя и других, связанных с ним в таблице 1. Из представленных данных видно, что к первому полугодю 2015 года все показатели снижаются, это связано с критической экономической ситуацией, возникшей в стране. [2] В условиях наступившего кризиса актуализируется проблема скорейшей модернизации промышленности, развития механизмов импортозамещения, основанных на производстве инновационной продукции и внедрении новых технологий в промышленное производство. [1] Одной из важнейших задач становится повышение инновационной активности промышленных предприятий, их способности четко и адекватно реагировать на малейшие изменения на рынке путем выпуска новой или усовершенствования имеющейся продукции, внедрения новых технологий производства и сбыта товаров, реструктуризации, усовершенствования системы внутрифирменного управления и использования новейших маркетинговых технологий.

Таблица 1

Основные показатели инвестиционной активности  
 (в процентах к соответствующему периоду предыдущего года)

Показатель	<i>И полугодие</i>			
	<i>2013г.</i>	<i>2014г.</i>	<i>2014г.</i>	<i>2015г.</i>
Инвестиции в основной капитал	100,8	96,7	97,3	94,6

Индекс промышленного производства	100,4	101,5	101,7	97,3
Индекс производства машин и оборудования	96,6	90,7	92,2	85,4
Индекс производства электрооборудования	99	93,7	99,5	93,8
Индекс производства транспортных средств и оборудования	102,2	114,2	108,5	83,3

Производственным предприятиям необходимо наращивать свою технологическую мощность, что не может быть осуществимо без затрат на технологические инновации, динамика этого показателя представлена на рис.1.

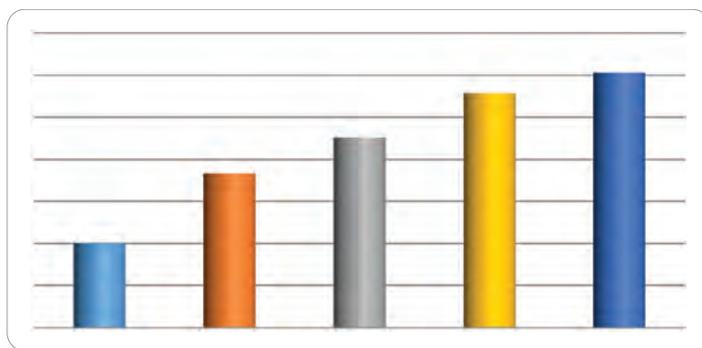


Рис.1 Затраты на технологические инновации

Увеличение затрат на технологические инновации позволяет сделать вывод, что организации стремятся к выпуску новой или усовершенствованию имеющейся продукции, внедрению новых технологий производства и сбыта товаров. Инновации в практике современного хозяйствования являются не самоцелью, а средством повышения конкурентоспособности бизнеса. В конечном счете, фактор инновационного развития должен привести к улучшению рыночных позиций посредством освоения новых сегментов рынка, увеличить доли компании, на существующих товарных рынках улучшив финансово - экономические показатели. В сложившихся неблагоприятных экономических условиях предприятиям будет сложно продолжать реализацию инновационных проектов в условиях снижения или отсутствия инвестиций. В этом случае предприятиям можно рекомендовать отбор для реализации наиболее значимых проектов, сформировать портфель инновационных проектов, разнесенных во времени, мобилизация внутренних резервов, разработку инновационных стратегий включающих антикризисные механизмы реализации, поиск партнеров для софинансирования, привлечение венчурных инвесторов.

### Список использованной литературы:

1. Панова Е.А. Факторы, оказывающие влияние на инновационную активность Российских промышленных предприятий. // Креативная экономика. 2015. №10.
  2. Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/)
- © А.В. Бабилова, Е.Ю. Логачева 2015

УДК 338

**А. В. Бабилова**

К. э. н., доцент

кафедра экономики предприятия

Институт управления в экономических,

экологических и социальных системах

Южного федерального университета

Г. Таганрог, Российская федерация

**Е. В. Конопелькина**

студентка 4 курса

кафедра экономики предприятия

Институт управления в экономических,

экологических и социальных системах

Южного федерального университета

Г. Таганрог, Российская федерация

### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИННОВАЦИЙ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Экологическая безопасность, рациональное управление природными ресурсами, безотходное производство – наиболее значимые природоохранные задачи промышленного производства. Технология производства играет важную роль в определении характера и масштабов выбросов загрязняющих веществ. Особенно остро из - за высокой энергонасыщенности и выбросов разнообразных вредных веществ стоят вопросы в нефтеперерабатывающих и химических отраслях. Данные условия создают опасность не только для самих производственных объектов, но и для жилых районов, расположенных поблизости. На сегодняшний день, проблема регулирования экономических и экологических целей формулируется следующим образом: экономика несет потери из - за неблагоприятных условий окружающей среды, следовательно, государству выгодно поддерживать экологическую обстановку. Все это обуславливает потребность в анализе показателей экологического инновационного развития, определения уровня инновационного потенциала в области защиты окружающей среды и воздействия экологических инноваций на социально - экономическое развитие государства. [1]

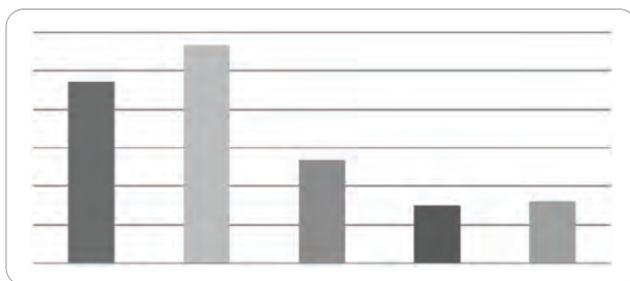


Рис. 1 Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %

В 2014 году наблюдается повышение доли организаций, осваивающих экологические инновации на 0,1 %, что свидетельствует о несущественном наращивании темпов роста современных экологически обоснованных и энергоэффективных инноваций. Общее состояние в данной отрасли следует назвать неудовлетворительным. Изучаемый показатель составил всего 1,6 % от общего объема организаций, следовательно, больше 90 % промышленных предприятий не задумываются о вреде производства выпускаемой продукции.

К основным препятствиям инновационного развития в экологической сфере относятся: недостаток собственных денежных средств и финансовой поддержки государства в данной области, высокая стоимость экологических нововведений, а также неопределенность экономической выгоды осуществляемых затрат. Требуется наличие специальных административных методов, которые обязывали бы предприятия следовать экологическим нормам ведения хозяйства. При этом преследуется цель рационального природопользования и соответствия экологическим требованиям. [2]

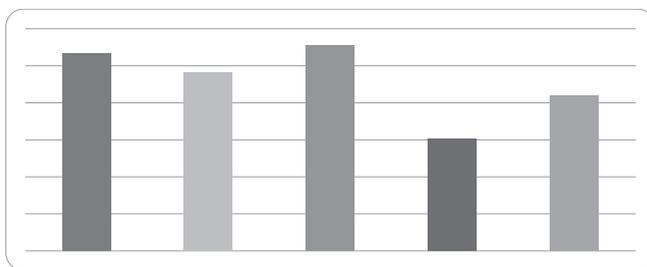


Рис. 2 Специальные затраты, связанные с экологическими инновациями, млн. руб.

Специальные затраты – это затраты, направляемые на экологические меры, основная причина которых состоит в повышении уровня экологической безопасности, улучшении или предотвращении негативных последствий деятельности организаций в окружающей среде. [3] В них отражаются капитальные затраты предприятия, которые осуществляются за счет средств бюджета, собственных или заемных средств, и направляются на создание и внедрение экологических инноваций. Так в 2014 году их размер составил на 5815,8 млн.

руб. или на 38,52 % больше, чем в предыдущем году, что характеризует нормализацию экологического климата на предприятиях.



Рис. 3 Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в процессе производства товаров, работ, услуг в общем числе организаций, осуществлявших экологические инновации, % [4]

За последние два года число организаций, обеспечивающих усиление экологической безопасности, незначительно снизилось, что может быть связано с нестабильной ситуацией на российском рынке. Если рассматривать отдельно, то число организаций сократилось в области понижения энергозатрат на 2,9 %, минимизации выбросов - на 1,8 %, уменьшения загрязнения природы – на 2,5 % и реализации вторичной переработки – на 4,2 %, причем наивысшее значение из всех перечисленных имело сокращение загрязнений природной среды. Удельный вес предприятий, заменяющих в своей деятельности сырье и ресурсы на менее опасные, возрос на 0,9 % .

Таким образом, значение инноваций для достижения устойчивого экономического развития чрезвычайно высоко. Введение инноваций способствует не только ускорению экономического роста, но и более эффективному использованию ресурсов, что оказывает положительное влияние на экологическую ситуацию в стране без потерь в выпуске технологичной продукции. Экологическая составляющая российской промышленности далека от идеала, однако наблюдается тенденция к увеличению экологизации в стране.

### Список литературы

1. Ботеновская Е. С. Система показателей мониторинга экологических инноваций [Текст] / Е. С. Ботеновская // Новости науки и технологий. – 2013. - № 1 - 2(24 - 25).
2. Бублик Н. Д. Совершенствование экологического контроля на основе разработки инновационных программ в сфере природопользования и охраны окружающей среды [Текст] / Н. Д. Бублик, Ю. В. Дудников, Д. В. Чувилин // Управление экономическими системами. – 2014.
3. Колонтаевская И. Ф. Экологические инновации как фактор повышения качества жизни [Текст] / И.Ф. Колонтаевская // Инновации в науке. – 2013. - № 28.
4. Наука и инновации [Электронный ресурс] / Официальный сайт Госкомстата России. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.

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

**Е.Р. Бабич**, магистрант 1 курса  
 Дальневосточный федеральный университет  
**Научный руководитель: О.Ю. Виничук**,  
 к.э.н, доцент кафедры маркетинга, коммерции и логистики,  
 Дальневосточный федеральный университет  
 г. Владивосток, Российская Федерация

## АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНО - ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Рынок транспортно - логистических услуг Приморского края – интенсивно развивающаяся сфера экономики в рамках данного региона. Процессы глобализации, упрочнение международных торговых и партнерских связей активно способствуют изменению и совершенствованию логистического сервиса. Учитывая тот факт, что в настоящее время Приморский край выполняет ключевую роль в интеграции России со странами АТР, исследование состояния и перспектив развития рынка транспортно - логистических услуг региона является крайне актуальным и необходимым.

Чтобы провести анализ состояния рынка транспортно - логистических услуг региона, на первоначальном этапе в работе была проведена оценка доли оказания отдельных видов логистических услуг внутри Приморского края (рисунок 1) [3, с . 24].

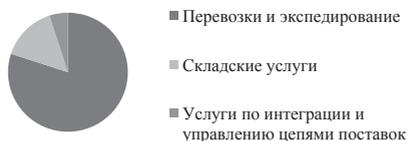


Рисунок 1 – Сегменты рынка транспортно - логистических услуг Приморского края в 2015 г.

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что рынок транспортно - логистических услуг Приморского края перенасыщен транспортными услугами и страдает от дефицита услуг, связанных с обеспечением интеграции и управления цепями поставок.

Далее, оценив динамику годового грузооборота отдельных видов транспорта в Приморском крае, представленную в таблице 1, было выявлено, что суммарный грузооборот в 2014 г. уменьшился на 28,5 % по сравнению с 2012 г., что объясняется мировой экономической ситуацией, возникновением санкций [8].

Таблица 1 – Динамика грузооборота по видам транспорта на рынке транспортно - логистических услуг Приморского края в 2012 – 2014 гг.

Вид грузоперевозок	Грузооборот, млн. т / год			2014 / 2012 г., %
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
Ж / Д перевозки	15,2	15,2	15,1	99,3
Автомобильные перевозки	44,9	32,9	34,5	76,8

Морские перевозки	6,1	4,6	4,8	78,6
Авиаперевозки	4,4	3,6	3,2	72,7
Итого	70,6	56,3	57,6	81,5

Помимо вышеперечисленных проблем, внутри рынка транспортно - логистических услуг Приморского края существуют следующие проблемы, решение которых позволит обеспечить повышение конкурентоспособности региона, степени вовлеченности его в мировую торговлю и в мировой грузооборот [4, с. 25 - 27]:

1 Отсутствие согласованности операторов транспортных услуг.

2 Низкий объем грузооборота портов из - за слабой пропускной способности автомобильных дорог. Так, доля Приморья в объемах перевозки грузов морским транспортом ДВ бассейна составляет 75,5 % . Однако, грузооборот портов Приморья по различным сценариям мог бы составлять от 120 млн. т до 300 млн. т, т.е. от 2 до 6 раз больше.

3 Транспортная проблема края, от которого зависит дальнейшее развитие Приморья. Выполнение транспортно - логистических услуг затрудняется из - за недостаточно развитой транспортной инфраструктуры Приморского края. Системообразующими элементами должны стать транспортные узлы, магистральные и местные пути сообщения, контейнерные и грузоперерабатывающие терминалы, мультимодальные транспортно - логистические центры (МТЛЦ).

4 Невостребованность провайдеров морских грузоперевозок доставки грузов из Китая в порты Владивостока и Находки. Только 10 % объема импортных грузов, пришедших из КНР, проходит через таможни: Находкинская, Владивостокская, Сахалинская, Хасанская, Ванинская. В стоимостном выражении это составляет около 16 % от всего объема импорта из КНР.

5 Отсутствие 3PL и 4PL – провайдеров на рынке транспортных услуг.

Так, на рынке транспортно - логистических услуг Приморского края в настоящий момент существует множество 1 и 2 PL операторов, которые составляют 32,9 % и 31,4 % соответственно, а удельный вес операторов 3 и 4 уровня, оказывающих комплексное обслуживание и выступающих основным инструментом развития логистики, составляет лишь 1,3 % [6, с. 123 - 124].

6 Отсутствие профильного логистического подхода в деятельности транспортно - логистических операторов Приморского края.

Известно, что применение логистических методов снижает издержки в среднем на 25 - 40 % [5, с. 78]. Однако многие провайдеры транспортно - экспедиционного обслуживания Приморского края не используют логистический подход в складировании, грузоперевозках, составлении маршрутов. Это приводит к повышению тарифов на перевозку, увеличению времени на процессы товародвижения, появлению дополнительных издержек [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что регион имеет некоторые проблемы, требующие дальнейшего решения. Значительное влияние в данном отношении, могут оказать государственные структуры. Исходя из социально - экономической политики Приморского края, которая направлена, в том числе, и на стимулирование рынка транспортно - логистических услуг Приморского края, можно обозначить следующие перспективы развития этой сферы:

1 Внедрение транспортных коридоров «Приморье - 1» протяженностью 350 км и "Приморье - 2" протяженностью 79 км. Значимость внедрения этих коридоров для

Приморского края заключается в увеличении объемов грузооборота, стимулировании работы и развития транспортно - экспедиционных операторов, снижении цен на логистические услуги и так далее.

2 Строительство «Сухого порта» как элемента транспортных коридоров.

Центр позволит не только оптимизировать перемещение экспортных грузопотоков через порты Приморского края, но и способствовать загрузке Транссибирской магистрали в обратном направлении [7].

3 Развитие транспортно - логистического кластера. Основной целью развития транспортно - логистического кластера является интеграция в транспортно - логистическую систему АТР и приведение транспортно - логистической системы Приморского края в соответствие со стандартами АТР.

4 Формирование портово - производственной зоны и эшелонированного порта на базе существующих портов Восточный, Находка, включающее строительство современного терминального комплекса, складских сооружений, строительство второго железнодорожного пути от железнодорожной станции Находка - Восточная до разезда Хмыловский, а также строительство объездной дороги к г. Находке.

5 Усиление специализации транспортных узлов.

6 Развитие производственных зон и синхронизация развития портовых комплексов и производственных зон.

7 Поддержка транснационализации российских транспортно - логистических корпораций.

8 Стимулирование развития деятельности транспортно - логистических операторов мирового уровня на территории Приморского края.

9 Интеграция в макрорегиональную систему перевозок.

10 Развитие на базе существующего аэропорта международного крупного транспортного транзитного узла.

Подводя итог, можно сказать, что Приморский край располагает всеми предпосылками для эффективного развития транспортно - логистической системы. Дальнейшее её развитие позволит повысить инвестиционную привлекательность региона для стран АТР, откроет новые экономические возможности, а также позволит максимально ускорить эти процессы и вывести их на новый качественный уровень.

#### **Список использованной литературы:**

1. Виничук О.Ю. Особенности деятельности транспортных предприятий на рынке логистических услуг Приморского края // Сборник научных трудов SWorld. Материалы международной научно - практической конференции "Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании, 2012", выпуск, т.16. - Одесса: КУПРИЕНКО, 2012, ЦИТ: 412 - 0278, С. 56 - 62

2. Закон «О Стратегии Социально - Экономического Развития Приморского Края до 2025 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/30129843/>

3. Заусаев, В.К. Дальний Восток России. Что день грядущий нам готовит / В.К. Заусаев // ЭКО. – 2012. – №10. – С. 20 – 33

4. Майзнер, Н.А. Логистика: учебное пособие / Н.А. Майзнер. – Владивосток: Изд. дом Дальневост. федер. ун – та, 2013. – 275с.

5. Пензина, Т. Р. Логистика: учебное пособие / Т. Р. Пензина. – Владивосток: Изд-во Дальневост. федер. Ун – та, 2010. – 297 с.
6. Пензина, Т. Р. / Рынок логистических услуг Приморского края / Пензина Т. Р. // Вестник Дальневосточного отделения Российской академии наук, 2007. – 123 - 127 с.
7. Проект транспортно - логистического центра «Сухой порт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [overlandport.ru /](http://overlandport.ru/)
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// primstat.gks.ru /](http://primstat.gks.ru/)

© Е.Р.Бабич, 2015

**УДК33**

**В.Н. Бархагова**

студент 2 курса института металлургии и химической технологии им. С.Б. Леонова  
Иркутский национальный исследовательский технический университет  
Г. Иркутск, Российская Федерация

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

Информационная технология – это комплекс взаимосвязанных, научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации. Сами информационные технологии требуют сложной подготовки, больших первоначальных затрат и наукоемкой техники. Их введение должно начинаться с создания математического обеспечения, формирования информационных потоков в системах подготовки специалистов. Преобразования, которые происходят вследствие конвергенции компьютерных и телекоммуникационных технологий, когда предприятия постоянно внедряют новые технологии и изменяются модели не только работы, но и отдыха, уже затронули и такие области, как здравоохранение, естественные науки, геномику, разработку компьютерных технологий.

Со вступлением в Европейский Союз в десятках новых стран в Европе начались крупные преобразования. Технические достижения также влекут за собой фундаментальные изменения в жизни Европы на всех уровнях, от региональной экономики и конкуренции в бизнесе до показателей социальной сферы, таких как работа, учеба, отдых, общение. Победителями в этом процессе преобразования станут страны и компании, вкладывающие средства в развитие своей технической инфраструктуры и обеспечивающие работающее население знаниями в области информационных и телекоммуникационных технологий, необходимыми для того, чтобы воспользоваться открывающимися новыми возможностями. Корпорация Intel считает, что двигателем этих преобразований станут цифровые и полупроводниковые и беспроводные технологии, благодаря которым появятся новые возможности, области деятельности и модели ведения бизнеса, способные воспользоваться выгодами от этих преобразований. Информационные и

телекоммуникационные технологии помогают преобразовать европейскую экономику и обеспечить конкурентоспособность предприятий, улучшить образование и подготовку сотрудников, расширить возможности здравоохранения и индустрии развлечений. Экономические преобразования, произведенные в странах Западной Европы в последнее десятилетие, подтверждают такую точку зрения. Инвестиции в современные информационные и телекоммуникационные технологии помогли повысить эффективность и производительность работающего населения, открыть новые рынки и обеспечить долгосрочный экономический рост. Неудивительно, что в странах с высоким уровнем производства современные технологии используются наиболее широко.

Это подтверждает повсеместное использование ПК, интернета, широкополосного доступа и мобильных телефонов.

В будущем основной задачей для стран Западной Европы станет сохранение завоеванных позиций в условиях конкуренции, особенно со стороны развивающихся экономик Восточной Европы и Азии. Необходимым условием для этого является постоянное вложение средств в развитие инфраструктуры информационных и телекоммуникационных технологий и в подготовку работающего населения. Согласно статистике, развитым западным странам приходится тратить много средств на поддержку используемых IT - инфраструктур, в то время как развивающиеся страны могут сразу же вложить средства в приобретение современных IT - систем. Таким образом, эти новые рынки могут продвинуться вперед очень быстро, используя самые современные решения, например, технологию WiMAX. WiMAX – это стандартизированная технология широкополосного беспроводного доступа, позволяющая быстро обеспечивать доступом в интернет малоразвитые районы, значительно продвигая их вперед. Эта технология разворачивается в три этапа, первый из которых – установка наружных антенн, обеспечивающих широкополосный доступ без необходимости тратить огромные деньги на прокладку кабеля. Преимущества для государств, которые решат использовать технологию WiMAX, очевидны. Технология WiMAX не только откроет возможности для инвестиций и создаст новые рабочие места, но также обеспечит всем гражданам высокоскоростной и недорогой доступ в интернет при минимальных расходах на развертывание инфраструктуры по сравнению с проводными широкополосными соединениями. Особенно важным становится применение данной технологии в местах, где прокладка кабеля по разным техническим причинам невозможна, например, в сельской местности.

Ведущие компании и правительства разных стран мира поставили перед собой задачу внедрения решений, расширяющих возможности бизнеса, повышающих конкурентоспособность и увеличивающих прибыль. Эти решения повышают качество обслуживания, позволяют сократить расходы, повысить эффективность и устранить риск. Часть этой задачи – избавиться от неэффективных и неточных бизнес - процессов. Хотя многие предприятия уже выполнили эту задачу, оптимизировав бизнес - процессы на основе новых информационных технологий, экономический спад последних лет показал, что предприятия слишком тянули с новыми вложениями в информационные технологии (IT). По мере восстановления мировой экономики многие компании увеличивают инвестиции в информационные и телекоммуникационные технологии для получения преимущества перед конкурентами, чтобы выделить свою продукцию или свои услуги, повысить производительность работы и быстродействие, приобрести новых клиентов и

сократить рабочие расходы, открывая при этом для себя новые рынки. Ключ к решению этой задачи – в сочетании оптимизации бизнес - процессов и постоянной модернизации IT - инфраструктуры.

Расходы государственных учреждений на информационные и телекоммуникационные технологии играют очень важную роль. Новые решения не только изменяют способ предоставления услуг населению, в частности через интернет, но и обеспечивают развитие IT - инфраструктуры, которая приносит пользу всем элементам общества. Правительствам не хватает гибкости для быстрого внедрения новых процессов, новой культуры и новых навыков, несмотря на наличие требуемой технологии. Технический прогресс не стоит на месте, и информационные и телекоммуникационные технологии по - прежнему будут приносить фундаментальные изменения в то, как мы живем и работаем. В новом Европейском Союзе информационные и телекоммуникационные технологии будут играть важнейшую роль в преодолении разрыва между странами Западной и Восточной Европы. В контексте мировой экономики информационные и телекоммуникационные технологии станут жизненно важным компонентом стабильного экономического роста и процветания региона.

Ключ к этому лежит в тесном сотрудничестве правительств и компаний, а также в создании условий, стимулирующих инвестиции в научно - технические исследования, результаты которых будут использоваться работающими специалистами с достаточным уровнем компьютерной грамотности.

Информационные технологии имеют важное значение не только в экономике страны в целом, но и внутри самого предприятия. Информационные технологии в учете позволяют в пределах функций бухгалтерского учета полностью регламентировать автоматизированное получение данных, необходимых как для ведения оперативного, синтетического и аналитического учета, так и для составления форм бухгалтерской и синтетической отчетности. При использовании информационных технологий на предприятии можно посредством отчетной информации установить иерархическую взаимосвязь различных уровней управления. Под информационными технологиями в учете следует понимать человека - машинные системы, созданные на базе современных средств вычислительной техники, обеспечивающих автоматизированное выполнение функций бухгалтерского учета.

Понятие информационной системы (ИС) на протяжении своего существования претерпело значительные изменения. Первоначально ИС считалась любая система, позволяющая собирать, хранить и обрабатывать информацию, например – система каталогов в библиотеке, телефонный справочник и т.п. С появлением ЭВМ к ИС стали относить программы, которые выполняют перечисленные функции и имеют дело с большими объемами информации.

Экономическая информационная система (ЭИС) представляет собой совокупность организационных, технических, программных и информационных средств, объединенных в единую систему с целью сбора, хранения, обработки и выдачи необходимой информации, предназначенной для выполнения функций управления.

В экономических информационных системах с помощью ИС возможно решение следующих задач:

1. Анализ финансового состояния предприятия.
2. Оценка кредитоспособности предприятия.
3. Планирование финансовых ресурсов предприятия.
4. Формирование портфеля инвестиций.
5. Выбор стратегии производства.
6. Оценка конкурентоспособности продукции.
7. Выбор стратегии ценообразования.
8. Подбор кадров и т.д.

При использовании сетевых информационных технологий становится возможной реализация территориального распределения производства. Для администрации фирмы становится безразлично, где именно находится производство: в этом здании, за 100 м или за 10 000 км. Появляются совсем другие проблемы, такие как межконтинентальное снабжение, поясное время и т.д., поскольку становится возможным планетарное распределение промышленного производства. Могут создаваться транснациональные компании, реализующие мировой товарный экспорт внутри фирмы. Все большее распространение получают Интернет - технологии. Самой первой и самой распространенной службой Интернета является электронная почта (e - mail).

Телеконференции – вторая по распространенности служба Интернета, предоставляющая отложенные услуги. В обсуждении темы телеконференции может участвовать множество людей, независимо от того, где они находятся физически. Наряду с описанной формой служб телеконференции широкое распространение получили WWW - телеконференции, также называемые форумами. Отличие состоит в том, что они работают через web - интерфейс и размещаются не централизованно на серверах новостей, а на web - сайтах.

Одной из важнейших информационных технологий, используемых в экономических системах, является система электронного документооборота. Автоматизация документооборота заключается в комплексной автоматизации процессов разработки, согласования, распространения, поиска и архивного хранения документов организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что как и в мировой экономике в целом, так и в экономике отдельного региона страны и ее предприятий, информационные и телекоммуникационные технологии станут жизненно важным компонентом стабильного экономического роста. Помимо экономического эффекта и развития мировой и региональной экономик, информационные и телекоммуникационные технологии имеют огромный потенциал, позволяющий решить самые крупные социальные проблемы мира.

#### **Список использованной литературы:**

1. Балдин К.В. Информационные системы в экономике. – М.: Дашков и К, 2005.
2. Гринберг А.С., Король И.А. Информационный менеджмент: учеб. по - собие для вузов. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003.

3. Информационные технологии: Путеводитель по новой экономике / Науч. ред. И. Пичугин. – М.: Альпина Паблишер: Коммерсантъ, 2002.

4. Информационные системы и технологии в экономике / Под ред. В.И. Лойко. – М.: Финансы и статистика, 2005.

5. Илларионов С.И. Власть информации. – М.: ПрофЭко, 2003.

© В.Н.Бархатова, 2015

УДК 330.322

**Р.Н. Белоусова**

Студент

Финансово - экономический факультет

Оренбургский государственный университет

Г. Оренбург, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ**

Инвестиции представляют собой важнейшую экономическую категорию, которая выполняя свои функции, обеспечивает стабильное развитие экономики государства как на микро -, так и на макроуровне.

Инвестиции как экономическая категория – «это совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли экономики производственной и непроизводственной сферы» [1].

На привлечение инвестиций огромное влияние оказывает благоприятный инвестиционный климат. Российский рынок инвестиций один из наиболее перспективных и привлекательных как для отечественных, так и для иностранных инвесторов. Мощный инвестиционный потенциал нашей страны обуславливается наличием большого количества производственных, сырьевых и трудовых ресурсов, а также огромной территорией.

Однако, выбирая нишу для вложения средств, инвесторы прежде всего отталкиваются от инвестиционного климата. Порой нестабильность развития данного климата играет не в пользу России.

Для того чтобы оценить современное состояние инвестиционного климата в Российской Федерации необходимо обратиться к статистическим данным.

Объем прямых иностранных инвестиций в Россию по итогам первого полугодия 2015 года сократился на 46,1 процента, до 2,81 миллиарда долларов. За первые шесть месяцев прошлого года размер инвестиций составлял 5,21 миллиарда долларов. Об этом пишет The Financial Times со ссылкой на результаты исследования развивающихся рынков компании fDi Markets [2]. Данная тенденция имело начало еще в 2014 году, когда после политического кризиса с Украиной, после введения антироссийских санкций инвесторы стали сомневаться в выгодности вложения в экономику нашей страны (рисунок 1).

Рисунок 1 – Объем притока прямых иностранных инвестиций на территорию Российской Федерации в 2008 - 2014 гг (млрд.долл. США)



К чему же может привести такой резкий спад объема иностранных вложений? Отток прямых иностранных инвестиций еще сильнее усугубляет

экономический кризис: экономика становится более более «закрытой», инновационность сокращается, а в инновационно - технологическом смысле придется полагаться исключительно на собственные силы, изрядно подорванные сложившейся ситуацией [3].

Однако, если рассматривать сложившуюся ситуацию под другим ракурсом, то наблюдаемая динамика прямых иностранных инвестиций в российскую экономику может означать и «возможность». В первую очередь к возможностям следует относить поиск новых партнёров и новых рынков. Чем больше напряженность отношений со странами Запада, тем более активно Россия развивает партнерские связи с Востоком. Заключение крупного газового контракта с Китаем, усиление военно - технического сотрудничества с Индией, расширение сотрудничества с Южной Кореей по вопросам совместного освоения и развития территорий российского Дальнего Востока - все эти проекты являются показателями переориентации российской экономики на Азиатско - Тихоокеанское направление. Диверсификация партнёров может в перспективе усилить Россию, особенно учитывая экономические проблемы самой Европы.

Еще одной «возможностью» является развитие импортозамещающего производства. Сокращение иностранных инвестиций может стать стимулом для развития целого ряда российских отраслей – если правительству удастся грамотно распорядиться сложившейся ситуацией. Необходимо лишь рационально использовать достаточный объем свободной рабочей силы и производственных мощностей.

Отток инвестиций сегодня создаст базу для притока новых вложений после окончания кризиса. Аналитики прогнозируют такой спад в конце 2015 года, так что к 2016 в России приток иностранных инвестиций может значительно увеличиться, причем теперь западным инвесторам придется конкурировать с азиатскими капиталами за наиболее выгодные проекты.

Научная работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 15 - 32 - 01291

### **Список использованной литературы**

1. Райзберг, Б.А Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА - М, 2013. – 512 с.
2. Прямые инвестиции в Россию сократились в два раза [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2015/09/15/investfallrus/>
3. Иностранные инвестиции в российскую экономику: опасности и возможности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://delonovosti.ru/analitika/2794-inostrannye-investicii-v-rossiyskuyu-ekonomiku-opasnosti-i-vozmozhnosti.html>

© Р.Н. Белоусова, 2015

**УДК 658.7**

**А. В. Беляева**

студентка 1 курса магистратуры ВШЭМ  
Уральский федеральный университет

**Н.И. Тебайкина**

старший преподаватель кафедры «Анализа систем и принятия решений»  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛА ЗАКУПОК ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены процессы закупок материальных ресурсов, некоторые вопросы эффективности логистики, а также существующие логистические системы: «ЛП», KANBAN, MRP - 1, MRP - II, SDP.

Развитие и увеличение объемов производства, сложность процессов ресурсного обмена внутри организации, рост объемов поставок сырья на промышленных предприятиях требует профессионального подхода к управлению предприятием. Самым важным из факторов, образующим риски в системе закупок промышленного предприятия, является неясность развития рынков сырья, обусловленная:

- уменьшающимися либо увеличивающимися объемами добычи или производства сырья из - за экономических, природных, энергетических и других влияний;
- изменяющегося таможенного и налогового законодательства;
- изменяющихся ожиданий участников сырьевых рынков.

Бизнес - процесс закупок состоит из следующих задач:

1. Определение потребности в материальных ресурсах. Идентификация внутрифирменных потребителей ресурсов. Расчет потребности в ресурсах. Установка требований к массе, размеру и другим параметрам поставок, а также к сервису поставок.

Разработка планов - графиков и спецификаций на каждую позицию номенклатуры и / или номенклатурные группы. Решение задачи «сделать или купить?».

2. Исследование рынка закупок. Анализ поведения рынка поставщиков. Идентификация поставщиков по следующим характеристикам:

- непосредственные рынки;
- рынки заменителей;
- новые рынки.

Предварительная оценка источников закупаемых ресурсов. Анализ рисков, связанных с выходом на конкретный рынок.

3. Выбор поставщика. Поиск информации о поставщиках, поиск оптимального поставщика, оценка результатов работы с выбранными поставщиками.

4. Осуществление закупок. Проведение переговоров, которые должны завершиться оформлением договорных отношений, то есть заключением контракта. Договорные отношения формируют хозяйственные связи, рационализация которых также является задачей логистики. Осуществление закупок включает в себя:

- выбор метода закупок;
- разработку условий поставки и оплаты;
- организацию транспортировки материальных ресурсов.

Составление графиков поставки, осуществление экспедирования, организация таможенных процедур. Организация приемного контроля.

5. Контроль поставок. Контроль качества поставки, что предполагает:

- учет количества рекламаций и брака;
- отслеживание сроков поставки (то есть, число ранних поставок или опозданий);
- отслеживание сроков оформления заказа, сроков транспортировки;
- контроль состояния запасов материальных ресурсов.

6. Подготовка бюджета закупок. Экономические расчеты (так как необходимо точно знать, в какую сумму обходятся те или иные работы и решения). При этом определяют затраты:

- на поиск информации о потенциальных поставщиках;
- на выполнение заказа по основным видам материальных ресурсов;
- на транспортировку, экспедирование и страхование;
- на грузопереработку;
- на контроль над соблюдением условий договора поставки;
- на приемку и проверку материальных ресурсов.

Расчет издержек из - за дефицита материальных ресурсов.

7. Координация и системная взаимосвязь закупок с производством, сбытом, складированием и транспортированием, а также с поставщиками. Организация системной связи закупок с производством, сбытом, а также тесных связей с поставщиками в области планирования, техники и технологии, экономики [1].

Отдел закупок государственного предприятия осуществляет следующие работы:

- обеспечивает выполнение утвержденной руководством предприятия программы закупок предприятия;
- своевременно вносит дополнения и изменения в производственную программу закупок;

- изучает и анализирует рынок для выявления наиболее экономически выгодных вариантов закупок тех или иных видов материально - технических ресурсов, работ и услуг, в рамках своей компетенции;

- разрабатывает предложения по замене дорогостоящих и дефицитных материально - технических ресурсов на более доступные по цене;

- осуществляет процедуры закупки МТР, работ и услуг в соответствии с Единым отраслевым стандартом закупок (ЕОСЗ), законодательными и нормативными актами РФ, и другими действующими организационно - распорядительными, нормативными и методическими документами;

- заключает от имени предприятия договоры с контрагентами на закупку материально - технических ресурсов, работ и услуг, а также согласовывает с поставщиками изменения условий договоров в рамках своей компетенции;

- осуществляет в соответствии с программой закупок предприятия производственно - хозяйственную деятельность, обеспечивает достижение в интересах предприятия наилучших результатов при наименьших затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

- осуществляет контроль выполнения сторонами договорных обязательств в рамках своей компетенции;

- ведет учёт, контроль за ценообразованием и общим объёмом расходуемых средств по приобретаемым материально - техническим ресурсам, работам и услугам в рамках своей компетенции;

- осуществляет акцепт и проверку первичной бухгалтерской документации (счетов, счетов - фактур, накладных и актов) поставщиков на соответствие заключенным договорам, а также проверку правильности оформления первичной бухгалтерской документации требованиям налогового кодекса РФ;

- ведет контроль за использованием структурными подразделениями материально - технических ресурсов и соблюдением ими установленных лимитов ассигнований на приобретение ресурсов;

- осуществляет контроль предварительно оплаченных счетов и остатков денежных средств от перечислений [1].

В процессе исследования механизма закупок и разработки мероприятий по совершенствованию системы закупок на государственном предприятии необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть существующие современные системы управления закупками;

- дать анализ особенностям организации закупок сырья на государственном предприятии;

- установить пути совершенствования деятельности, направленной на управление закупками предприятия.

В большинстве современных компаний применяется закон Парето, который известен также, как ABC - анализ: для приобретения менее 20 % товара необходимо потратить более 80 % средств. Расчеты расхода сырья соотносятся с тенденцией цены и прогнозами наличия сырья, которое планируется купить, в дальнейшем разрабатывается план закупки. В недавнее время разработаны новые логистические системы, направленные на планирование потребностей ресурсов, из которых можно выделить следующие:

1. Система «JIT» (поставки «точно в срок»), которая ставит своей основной целью максимальную интеграцию всех логистических функций предприятия для снижения уровня запасов материальных ресурсов в интегрированной логистической системе,

обеспечение высокой надежности и уровня качества продукции и сервиса для достижения максимального удовлетворения запросов потребителей. Такая система позволяет в два раза сократить время выполнения заказа потребителя, на 50 % снизить уровень запасов и на 50 - 70 % уменьшить продолжительность выполнения заказа на предприятии, изготавливающем продукцию.

2. Система KANBAN предусматривает, что на все производственные участки строго по графику поставляется именно то количество материальных ресурсов, которое действительно необходимо для выпуска только запланированного количества продукции. Система KANBAN начинает изготавливать конкретный образец продукции только тогда, когда на нее есть определенный заказчик (потребитель).

3. Система MRP - 1 – это одна из наиболее популярных в мире, основанная на логистической концепции «планирования потребностей / ресурсов». Данная система оперирует материалами, компонентами, полуфабрикатами и их частями, спрос на которые зависит от спроса на специфическую готовую продукцию. Основные цели этой системы:

- удовлетворение потребности в материальных ресурсах для планирования производства и доставки потребителям;
- поддержание низкого уровня запасов материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции;
- планирование производственных операций, графиков доставки, закупочных операций.

4. Система MRP - II – система планирования потребностей / ресурсов второго поколения, представляет собой интегрированную микрологистическую систему, в которой объединены финансовое планирование и логистические операции. Данная система является эффективным инструментом планирования для реализации стратегических целей предприятия в логистике, маркетинге, производстве, финансах, планировании и управлении организационными ресурсами предприятия с целью достижения минимального уровня запасов в процессе контроля над всеми стадиями производственного процесса.

5. Система SDP – это усовершенствованная система «точно в срок», представляет систему планирования потребностей в материалах для упорядочения организации материалов и прогнозирования их количества.

Закупочная логистика экономически эффективна, если результатом будет закупка материальных ресурсов удовлетворительного качества по минимальным ценам. При изучении рынка закупок, главная задача – это цены, а также возможные логистические расходы и сроки поставок. В то же время, эффективность закупочной логистики зависит от эффективности материально - технического обеспечения, которое отражает качество функционирования закупочной системы, действующей на предприятии.

Таким образом, эффективность логистики в концепции материально - технического обеспечения характеризуется рядом показателей, которые выражают результаты деятельности всех подразделений закупочной системы. При проведении анализа эффективности материально - технического обеспечения определяют следующие наиболее распространенные показатели:

- обобщающие показатели эффективности использования затрат живого и овеществленного труда;
- производительность труда;
- фондоотдачу;
- материалоемкость;
- скорость обращения товаров и оборотных средств;
- рентабельность.

Все показатели рассматриваются в динамике по сопоставимым периодам. Критерии оценки эффективности логистики на этапе закупок:

- степень обеспечения предприятия продукцией производственно - технического назначения;
- оборачиваемость запасов средств производства;
- эффективность материальных ресурсов.

Стандартное определение общих целей функции закупок таково, что компания должна получать необходимое по качеству и количеству сырье в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, своевременно отвечающего по своим обязательствам, с хорошим сервисом (как до осуществления продажи, так и после нее) и по выгодной цене. В конечном итоге это обуславливает общую эффективность товарного производства [2].

Предприятие будет успешно при условии эффективного управления закупками и снабжением. Традиционные проблемы приобретения сырья, услуг и оборудования лучшего качества, в нужном количестве, по лучшей цене и на основе долговременного сотрудничества не потеряли актуальности и в настоящее время, но акцент делается на общем процессе управления снабжения в контексте целей организации, а не на отдельных сделках. Большое значение имеет правильно выстроенный бизнес - процесс закупочной деятельности с возможностью постоянного его улучшения.

#### **Список использованной литературы:**

1. Положение П – УЗУ – 038 – 2013.
2. Щербанин Ю. А. Основы логистики: учебное пособие для высших учебных заведений. – Москва: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. – 320 с.

© А.В. Беляева, Н. И. Тебайкина, 2015

#### **УДК 330.341.2**

**Н. А. Симченко**

Доктор экономических наук, профессор  
Кафедра экономической теории, Экономический факультет  
Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Е. В. Бондаренко**

магистр I курса направления «Экономика фирмы»  
Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского  
г. Симферополь, Российская Федерация

### **РОЛЬ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА**

#### **Аннотация.**

В данной статье рассмотрена проблема перехода от экспортно - сырьевого к инновационно ориентированному типу развития экономики России, выявлена роль и влияние формальных институтов образования, науки, здравоохранения и накопления человеческого капитала на инновационное развитие нашей страны, определены основные

перспективы и рекомендации, согласно которым возможно достижение устойчивого роста основных экономических индикаторов функционирования экономики РФ.

**Ключевые слова:** формальные институты, инвестиции, инновации.

**Актуальность темы исследования:**

Вопросом изучения и исследования понятия «институты», а также роли институтов в развитии экономики, занимались многие учёные - экономисты. Наиболее известные из них: Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. К. Гэлбрейт, Р. Коуз и Д. Норт.

Так, Т. Веблен и Дж. К. Гэлбрейт сошлись во мнении, что основой для развития экономики служат высококвалифицированные кадры — «техноструктура». Именно это прослойка общества обеспечивает создание новых технологий и развитие фундаментальных наук.

Дж. Коммонс, Р. Коуз и Д. Норт, в своих трудах, доказали, что протекающие процессы в рыночной экономике тесно взаимосвязаны с формальными институтами страны.

В исследованиях Н.Д. Кондратьева и Й. Шумпетера была выявлена чёткая взаимосвязь между периодами роста экономики и научно - техническим прогрессом. Что говорит о необходимости развития науки, стимулирования создания и внедрения инноваций.

Актуальность данной темы заключается в том, что необходимо сформировать ряд предложений по оптимизации формальных институтов России, что будет способствовать активному развитию научно - технического потенциала нашей страны и создаст основу для использования инновационной модели развития.

**Основные результаты исследования.**

В современных условия Россия оказалась в ситуации, когда эксплуатация сырьевой модели развития экономики исчерпала свой потенциал, более того, наблюдается нестабильность цены за баррель нефти, что негативно сказывается на доходной части бюджета РФ — возникает дефицит. Возникла реальная необходимость к переходу на инновационный путь развития экономики.

Инновационный путь развития позволит улучшить конкурентоспособность нашей страны: улучшит качество производимой продукции, позволит снизить себестоимость, позволит создавать новые технологии и инновационную продукцию, будет содействовать ускорению научно - технического прогресса, как в рамках страны, так и мира в целом.

Основой инновационной экономики является наличие развитых формальных институтов, таких как: институт права, образования, здравоохранения, науки и сопутствующая ей инновационная система, а также миграция человеческого капитала.

К законодательным актам, регламентирующим инновационную сферу можно отнести: ФЗ № 127 "О науке и государственной научно - технической политике"; Указ Президента РФ от 18.06.2012 N 878 "О Совете при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России"; Постановление Правительства РФ от 02.08.2007 № 498 "О федеральной целевой программе "Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008 - 2011 годы"; Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227 - р "Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года" и др.

Сформируем сводную таблицу, характеризующую функции и влияние исследуемых формальных институтов на инновационную среду.

**Функции исследуемых формальных институтов  
и их влияние на инновационную среду**

<b>Название формального института</b>	<b>Функции</b>	<b>Влияние</b>
Институт права	Регламентирует деятельность в сфере инноваций, на основе законов, актов и указов правительства РФ	Создаёт благоприятную правовую среду для инвестирования в инновационные разработки, создаёт эффективную систему защиты прав собственности (патенты, лицензии), способствует усилению бюрократических барьеров, росту транзакционных издержек
Институт образования	Получение знаний, навыков, повышение квалификации	Улучшает качество человеческого капитала, формирует необходимую, для инновационной модели развития, прослойку высококвалифицированных специалистов
Институт здраво - охранения	Лечение, поддержание здоровья населения на высоком уровне, повышает продолжительность жизни и эффективность труда	Положительно влияет на состояние человеческого капитала, уменьшает степень его физического износа, создаёт спрос на инновационную продукцию и новые методики, необходимые в сфере здравоохранения
Институт науки	Передача опыта, знаний, улучшения качества жизни общества за счёт создания и внедрения инноваций, научных открытий	Создаёт фундамент для появления инноваций и научных открытий, в виде наличия и создания научных центров, институтов. Создаёт спрос на специалистов, специализирующихся, в сфере фундаментальных научных исследований, способствует ускорению НТП, делает более доступными новые технологии для общества, на начальных этапах, зачастую, инновации имеют высокую себестоимость, но в дальнейшем они становится более доступными

<p>Институт миграции человеческого капитала</p>	<p>Привлечение в отечественные научные центры высококвалифицированных специалистов, противодействие «утечке мозгов» за рубеж</p>	<p>Позволяет улучшить качественный состав высококвалифицированных специалистов в сфере создания инноваций, эффект «утечки мозгов»</p>
<p>Институт государственного стимулирования развития инновационной деятельности (фонд Бортника, фонд «Сколково», ОАО «РОСНАНО»)</p>	<p>Реализация государственной политики в сфере инновационной деятельности</p>	<p>Стимулирует, поддерживает и финансирует перспективные стартапы, фирмы и компании, занятых в инновационной сфере, увеличивая количество компаний - новаторов и способствуя развитию рынка инновационной продукции</p>
<p>Институт инновационного предпринимательства</p>	<p>Способствует созданию инновационного продукта или технологии, основываясь на коммерческой выгоде</p>	<p>Создаёт конкурентную среду, в которой взаимодействуют компании, занимающиеся инновациями, что ускоряет НТП и улучшает качество новых технологий, услуг и продукции</p>
<p>Инновационные кластеры</p>	<p>Способствует кооперации организаций, занятых в инновационной сфере, повышает эффективность хозяйственной деятельности субъектов взаимодействующих внутри кластеров</p>	<p>Повышает качество инновационного продукта, обеспечивает экономию издержек, благодаря кооперации, способствует развитию экономики и инфраструктуры территории на которой базируется кластер.</p>
<p>Институт налогового стимулирования</p>	<p>Снижение налогового давления на субъектов инновационной деятельности, повышение доходности инновационного проекта, стимулирование притока значительных</p>	<p>Благодаря снижению налогового бремени, за счёт налоговых льгот, каникул и других механизмов налогового стимулирования возникает благоприятная среда для создания и функционирования инновационных проектов, увеличивается приток инвестиций в</p>

	капитальных инвестиций	инновационную среду
Институт венчурного капитала	Финансирование высокодоходных и рискованных стартапов, инновационных проектов, консалтинг и аудит деятельности компаний - новаторов	Система венчурного капитала позволяет реализовать перспективные, сверхприбыльные проекты, имеющие высокую степень неопределённости и высокие риски того, что проекты не смогут себя окупить, способствует появлению принципиально новых технологий и инноваций

### *Продолжение таблицы*

Ярким примером эффективного финансирования и инвестирования в инновационную сферу является ВПК. На данный момент, военно - промышленный комплекс РФ является одним из самых лучших в мире, производя новейшую военную продукцию, создавая новые оборонные системы и активно экспортируя их по всему миру. Это было достигнуто, прежде всего, с помощью активизации вложения больших денежных средств в создание принципиально новой военной техники, однако это всё было бы невозможно без создания необходимой образовательной и экспериментальной инфраструктуры, развития и инвестирования в человеческий капитал. Положительный экономический эффект от деятельности ВПК заключается в росте ВВП, за счёт экспорта военной техники, роста государственных закупок и привлечения инвестиций, что оказывается мультипликативный эффект на всю экономику РФ. Однако есть и негативная сторона, которая заключается в том, что техника оборонной сферы не позволяет улучшить производство в потребительском секторе. Хотя, имеются примеры в истории адаптации военных разработок под нужды населения.

Исходя из вышесказанного, следует сделать вывод, что России необходимо сконцентрироваться на развитии институтов образования, здравоохранения, а также института накопления и развития человеческого капитала, что должно быть выражено в увеличении финансирования в данную область. Это приведёт к стремительному развитию фундаментальных наук, увеличению количества инновационных, экспериментальных технологий (продукции), росту количества патентных заявок, улучшения качества человеческого капитала (выраженного в совокупности знаний, квалификации, опыта), увеличения доли высококвалифицированных специалистов и т.д. Реформирование и совершенствование системы образования позволит готовить необходимые для нашей страны, особенно в специализированных и наукоёмких отраслях, кадры с высоким научным потенциалом, увеличение финансирования в науку привлечёт как отечественных специалистов, так и зарубежных. Всё это позволит ускорить процесс НТП. Совершенствование системы здравоохранения позволит увеличить среднюю продолжительность жизни, позволит решить проблему с физическим износом человеческого капитала, за счёт усиления процессы конвергенции, данная отрасль будет положительно влиять и на другие сферы деятельности общества.

По теории длинных волн Кондратьева, именно научно - технические революции являются основой для подъёма и достижения пиковых значений функционирования экономики. Появления новых технологических процессов, новых способов производства и организации процесса изготовления продукции, создание принципиально новых технологий и продукции в сфере массового потребления, позволит усилить конкурентные преимущества Российской Федерации и напрямую приведёт к ускоренному росту ВВП.

### **Вывод.**

Грамотная политика в сфере увеличения роли и влияния исследуемых формальных институтов, позволит привлечь значительные инвестиции (отечественные и зарубежные) в инновационные производства, научные центры, позволит улучшить уровень жизни населения, будет содействовать дальнейшему активному развитию государственного сектора и увеличит долю экспорта высокотехнологичной продукции, что напрямую приведёт к улучшению основных макроэкономических индикаторов развития экономики страны.

### **Список литературы:**

- 1) Фахрутдинова, Л.Р. Человеческий капитал: инвестиции и институты накопления / Л.Р. Фахрутдинова. — Российское предпринимательство № 10, Вып. 2 (169) / 2010 г., стр. 64 - 68.
- 2) Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. — режим доступа: [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016). — Дата обращения: 01.12.2015 г.
- 3) Дятлов, С.А., Селищева, Т.А. Оборонно - промышленный комплекс России как основа инновационного развития экономики страны / С.А. Дятлов, Т.А. Селищева. — Вестник Омского университета. Серия «Экономика» Выпуск № 4 / 2009
- 4) Логинова, Т.П. Институциональные факторы инновационного развития российской экономики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. №5 - 2.
- 5) Акерман, Е.Н. Эволюция формальных и неформальных институтов в условиях «новой экономики» // Вестник Томского государственного университета. 2011. №350. С.144 - 145.
- 6) Юрьев, В. М., Мешков, Д. В. Процессы институционализации как фактор устойчивого развития экономики: методологический аспект // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008. №6. С.119 - 123.
- 7) Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. — М.: Инфра - М, 2000. — 415 с.
- 8) Лазарчук, Е.В. Институциональная модернизация как определяющий фактор инновационного развития // Вестник науки Сибири. 2011. №1 (1). с.421 - 424.
- 9) Петровская, Ж.А. Особенности современного этапа инновационного развития России // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2009. №01. С.58 - 61.
- 10) Новикова, И.В. Проблемы инновационного развития России // Вестник Томского государственного университета. 2013. №369. С.130 - 134.

© Е.В. Бондаренко, Н. А. Симченко, 2015

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

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

## **ТЕОРЕТИКО - АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА**

Для компаний франчайзинг - это способ распространения бизнеса. Для предпринимателей франчайзинг - это один из способов стать владельцем бизнеса. На растущих рынках, таких как Россия, франчайзинг является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы, чтобы вести прибыльный бизнес.

Приведем наиболее распространенный термин, широко раскрывающий суть франчайзинга, – способ организации бизнеса, в котором компания (франчайзер) передает независимому человеку или компании (франчайзи) право на продажу продукта и услуг этой компании [1]. Данный механизм именуется как франчайзинг и широко используется во всем мире.

Первым франчайзером в истории развития франчайзинга была компания Исаака Зингера, которая с 1853 г. стала взимать плату с розничных торговцев за предоставляемое им право продавать его продукцию и обслуживать конечных потребителей по всей территории США [2].

Практически каждый вид бизнеса может образовать франшизу. Международная Ассоциация Франчайзинга в настоящее время насчитывает более 75 категорий, в которых можно использовать методы франчайзинга [6]. Что касается видов франчайзинга, то чаще всего выделяют следующие [3]:

1. сбытовой, или франчайзинг изготовителя;
2. торговый, или товарный;
3. производственный;
4. сервисный, или франчайзинг в сфере обслуживания.

На сегодняшний день очень широкую распространенность имеет сервисный франчайзинг, основой которого является предоставление франчайзи права заниматься определенным видом деятельности с использованием торговой марки франчайзера и согласно его технологии (Hampton Hotels), «Subway», «Days Inn», «McDonald's», «Denny's Inc.», «Dunkin' Donuts» и др.) [3].

Лидером российского рынка быстрого питания уже долгие годы является McDonalds. Но стоит отметить, что открытие ресторанов данной компании по франшизе стало доступным в России только с 2012 года. Именно тогда был подписан первый договор франчайзинга между «Макдоналдс» и российской организацией «Развитие РОСТ», имеющей опыт создания заведений общепита [4].

«Макдоналдс» – крупнейшая сеть ресторанов быстрого обслуживания в мире. Компания основана в 1940 году. Почти 100 % акций компании находится в свободном обращении. В 1955 году «Макдоналдс» в штате Иллинойс впервые открылся ресторан по франшизе. Первый ресторан за пределами США открылся в Канаде, а далее последовали Германия, Австралия, Япония, Франция и Англия и другие страны.

В России на сегодняшний день франшиза компании «Макдоналдс» лидирует по популярности в сфере быстрого питания. Это связано с неоспоримыми преимуществами по сравнению с открытием собственной единичной коммерческой точки в условиях неравномерности развития экономических процессов и кризисных явлениях на рынке ресторанного бизнеса.

Выделим основные преимущества открытия ресторана «Макдоналдс» на условиях франчайзинга [5]:

- компания «Макдоналдс» последние 25 лет развивается по постоянно восходящему тренду в пространстве мировой бизнес - среды;
- возможность использования всемирно известного и узнаваемого бренда, который знают и любят почитатели фаст фуда по всему миру;
- торговую точку этого бренда можно расположить в любом общественном месте: в аэропорту или железнодорожном вокзале, прогулочной улице, детском парке и так далее;
- четко выстроенная система технологии бизнеса и обучения;
- благодаря сравнительно невысоким ценам и особенности маркетинговой политики, в таких ресторанах очень высокий товарооборот, что означает значительную прибыль и быструю окупаемость бизнеса.

Доказательством финансового доверия франшизе «Макдоналдс» является постоянно растущая численность предприятий данной сети по всему миру. По данным на 2014 год компанией было открыто 36258 ресторанов в 119 странах, из которых 29544 работают по франшизе.



Рис. 1. Динамика изменения количества ресторанов «Макдоналдс» в мире [7]

Анализируя приведенную выше диаграмму, отметим, что наблюдается постоянный рост числа открываемых предприятий, где количество предприятий открываемых по франшизе

растет из года в год, а число предприятий, управляемых самой компанией варьируется. По данным, приводимым на официальном сайте «Макдоналдс», сегодня большая часть ресторанов данной сети открыта на условиях франчайзинга: около 80 % ресторанов в мире и 90 % в США находятся под управлением независимых предпринимателей малого и среднего бизнеса.

Исходя из данных по динамике изменения количества ресторанов «Макдоналдс» в мире, рассчитаем темп прироста ресторанов с 2006 по 2014 год:

$$[\text{Темп прироста}] = \frac{T_{i+1} - T_i}{T_i} \cdot 100\%,$$

где  $T_i$  – рассматриваемый период (год)

$T_i = \{2006, 2007, \dots, 2014\}$

Проделив расчеты, построим соответствующие им графики:

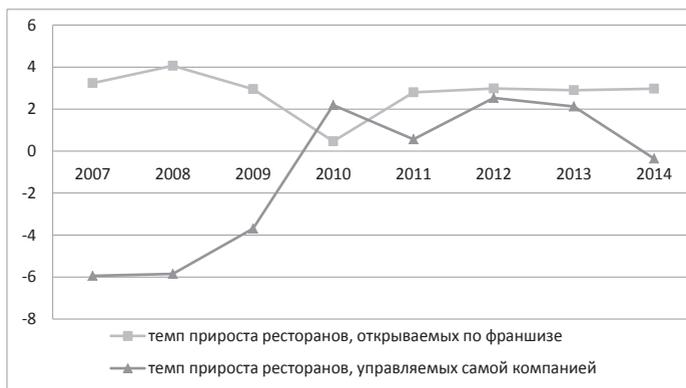


Рис.2. Темпы прироста числа открытых ресторанов, %

График показывает, что темп прироста ресторанов, управляемых самой компанией, начиная с 2007 года и до начала 2010 года, был отрицательным. Причиной возникшей ситуации на рынке США стал кризис 2007 - 2009 гг., когда банки становились банкротами, а для открытия новых точек продаж необходимо кредитование. Важно отметить, что, несмотря на экономическую рецессию, компания «Макдоналдс» нашла точку равновесия благодаря грамотной и эффективной маркетинговой стратегии: хорошо сработали система «McDonald's core Dollar Menu» и различные бюджетные предложения. За счет чего в 2008 году, пока большинство корпораций претерпевали кризис, выручка «Макдоналдс» составила \$23,5 млрд (в 2007 году — \$22,8 млрд), операционная прибыль — \$4,3 млрд (\$2,4 млрд), чистая прибыль — \$2,6 млрд (\$2,3 млрд). Однако, в 2008 году темп прироста предприятий, работающих по франшизе начал падать и к 2010 году приблизился к нулю. Начиная с конца 2009 года экономическая ситуация в мире стабилизировалась, финансовые возможности потребителей выросли, вследствие чего продажи франшиз «Макдоналдс» резко подскочили, что отчетливо видно на графике: темпы прироста ресторанов, открываемых по франшизе, значительно превышают темпы прироста ресторанов, управляемых самой компанией. К 2011 году тренд прироста ресторанов, открываемых по франшизе, выравнивается и постоянно возрастает вплоть до 2015 года. При этом

количество собственных ресторанов вплоть до 2016 года растет незначительно, а в период с 2013 по 2014 год даже сокращается, не выдерживая конкуренции. В 2014 году доля прибыли от франчайзинга достигла 1 / 3 от общей прибыли и составила \$9,3 млрд.

Анализируя по данным 2014 года разницу прироста числа собственных ресторанов и открытых по франшизе, можно сделать вывод, что франчайзинговая политика компании «Макдоналдс» на сегодняшний день является наиболее благоприятной и приоритетной в направлении наращивания прибыли. Также в заключении хотелось бы отметить, что сотрудничество франчайзера и франчайзи является экономически выгодным для всех сторон сделки и способствующим менее рисковому и более долгосрочному развитию бизнеса.

#### **Список использованной литературы:**

1. Дельтей Ж. Франчайзинг / Пер. с франц. под ред. В.И. Черенкова. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003.
2. Колесников В. Построение франчайзингового бизнеса. Курс для правообладателей и пользователей франшиз. СПб.: Питер (Серия «Владельцам бизнеса»), 2008. – 288 с
3. Омельченко Т.В. Систематизация воспроизводственных форм международного франчайзинга / Вестник РГЭУ «РИНХ» – № 1 (25) – 2008 – С. 185 - 193.
4. Бизнес портал SBSNSS – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sbsnss.ru/otkryt-biznes/franshizy/makdonalds.html> (Дата обращения: 19.11.2015)
5. Официальный бизнес портал агентства ЗнайБизнес – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://znaybiz.ru/franzhayzing/catalog/makdonalds-v-rossii.html> (Дата обращения 19.11.2015)
6. Официальный сайт Международной Ассоциации Франчайзинга – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.franchise.org/faq-about-franchising> (Дата обращения: 19.11.2015)
7. McDonalds Annual Reports 2006 - 2014 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.aboutmcdonalds.com/mcd/investors/annual\\_reports.html](http://www.aboutmcdonalds.com/mcd/investors/annual_reports.html) (Дата обращения: 19.11.2015)

© Л.С. Бондаренко, А.Ю. Печенкина, 2015

**УДК 338.23**

**Н.Ю. Бондаренко**

старший преподаватель кафедры экономики и финансов  
ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»  
г. Таганрог, Российская Федерация

#### **СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИОРИТЕТЫ**

В начале рыночных преобразований отечественная экономика не рассматривала регион как самостоятельный хозяйственный субъект, который бы характеризовался особенными

интересами, отличающимися от интересов других регионов, и государства в целом. Исследования региона в контексте федерализма стали развиваться только в середине - конце 1990 - х гг.

На данный момент рассмотрено достаточно много дефиниций региона как в работах отечественных, так и зарубежных регионоведов (У. Изард, Г. Амстронг, Р. Тейлор, Г. Ричардсон, А Гранберг, Н. Сулов и другие). Во многом они существенно отличны друг от друга, но есть нечто общее, объединяющее их, что позволяет выделить в понимании сущности данного понятия два подхода, представленных ниже.

*Первый подход: регион как географическая территория.* Регион здесь прежде всего имеет чётко очерченные территориальные границы. В рамках данного подхода традиционными определениями региона являются следующие:

«Регионы – это гомогенные территории с обособленными физическими и культурными признаками, которые отличаются от территорий, с которыми граничат, являясь неотъемлемой частью национальной территории, с которой они тесно связаны, осознают свои обычаи и систему ценностей, а также собственную индивидуальность» [6, с. 563].

«Регион - это исторически эволюционирующее, компактное территориальное сообщество, которое содержит в себе физическое окружение, социально - экономическую, политическую и культурную среду, а так же пространственную структуру отличную от других регионов и территориальных единиц, таких как город или нация» [7, с. 17].

«Регион — это область, район, территория, часть страны, отличающаяся совокупностью естественных и исторически сложившихся экономико - географических условий и национальным составом населения» [2, с.558].

В «Основных положениях региональной политики РФ», регион определен «как часть территории РФ, обладающая общностью природных, социально - экономических, национально - культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта РФ, либо объединять территории нескольких субъектов» [1].

Таким образом, как географическая категория, регион выступает определенной территорией с некоторыми дополнительными характеристиками, возникающими из базиса данной дефиниции.

*Второй подход: регион как социальное образование (система).* Представители данного подхода считают, что территориальная составляющая региона является существенной, но не единственной. В рамках данной концепции регион рассматривается как некая социальная конструкция, выражающая общность и взаимосвязь его элементов.

«Регион является элементом некоторой иерархической системы регионов, где первичная пространственная ячейка обозначается сегодня термином место (place) или локалитет (locale) регион» [4, с.16]. Поэтому, согласно данному подходу, регион - скорее совокупность взаимосвязанных экономических единиц, объединенных общими экономическими интересами.

Применение данного подхода позволяет рассматривать регион, как совокупность различных элементов системы его социальной структуры, а территория выступает лишь одной из ряда компонентов совокупности характеристик такой социальной конструкции. Трактовка региона как социального образования дает возможность взглянуть на него как на активного хозяйствующего субъекта конкурентного взаимодействия, в процессе которого происходит открытие новых возможностей регионального роста. Использование данной

концепции при анализе регионального развития позволяет выявить общие черты, процессы и закономерности, присущие регионам различных стран, а также понять как изменения, происходящие в современном мире, влияют на их экономику и позиции в рамках страны и мира.

Развитие региона – многомерный и многоаспектный процесс, который принято рассматривать с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей.

Социально - экономическое развитие регионов в настоящее время испытывает возрастающее влияние следующих факторов:

1. Рыночного - взаимопроникновение региональных, национальных и мирового рынков. Для регионов России наиболее значимыми являются, с одной стороны, либерализация внешней торговли, а, с другой стороны, санкции ЕС и США, налагающие ограничения на внешнюю торговлю.

2. Конкурентного - усиление конкуренции, в частности, на национальном рынке в области качества жизни и инноваций.

3. Производственного – сосредоточение производства импортозамещающей продукции на региональном уровне с точки зрения сравнительных преимуществ каждого региона.

Современная наука имеет в своем арсенале множество подходов к управлению социальными и экономическими процессами. Но при этом значительное внимание в настоящее время уделяется программно - целевому методу, позволяющему эффективно решать комплексные задачи социально - экономического развития региона.

Преимущества программно - целевого метода управления экономическим и социальным развитием регионов характеризуются в целом следующими принципиальными особенностями:

- индикативным характером программ, сроки реализации которых находятся в прямой зависимости от обеспеченности программ необходимыми материальными и финансовыми ресурсами;

- системным характером основных целей и задач программы по решению сложных комплексных (межотраслевых и межрегиональных) проблем развития экономики и социальной сферы региона различного таксономического уровня;

- обеспечением единства методологических и методических подходов к решению задач развития регионов различного таксономического уровня;

- способностью концентрировать ограниченные материальные и финансовые ресурсы на решение принципиальных вопросов социально - экономического развития региона, от которых зависит поступательное развитие экономики и рост жизненного уровня населения (проведение структурной политики по существу, т.е. в пользу ускоренного развития отраслей обрабатывающей промышленности, первоочередная реализация приоритетных инвестиционных проектов развития экономики и социальной сферы, развитие наукоемких производств, содействие занятости населения и др.);

- возможностью использовать эффект мультипликатора при целевом использовании ограниченных бюджетных ресурсов за счет дополнительного привлечения внебюджетных средств, собственных средств заинтересованных государственных и коммерческих предприятий и фирм, банковского кредита и иных

привлеченных средств потенциальных отечественных и иностранных инвесторов. В связи с этим можно говорить об иницилирующем характере целевых программ, способных привлечь во многих случаях значительные финансовые ресурсы, если намечаемые перспективы развития региона резко повышают его инвестиционную привлекательность для отечественных и зарубежных инвесторов и гарантируют возврат кредитных ресурсов;

– возможностью сочетать в ходе государственного управления развитием экономики и социальной сферы на всех территориально - структурных уровнях программно - целевой метод управления региональным развитием с методами регионального прогнозирования и индикативного планирования. Это относится как к развитию государственного сектора экономики и тех хозяйственных комплексов, функционирование которых имеет жизненно важное значение для национальной безопасности страны – военно - промышленного, агропромышленного, металлургического, топливно - энергетического и др., так и к приоритетному развитию отдельных регионов страны – регионов – «локомотивов» экономического роста, к государственной поддержке кризисных, депрессивных и отсталых регионов, регионов с тяжелыми природно - климатическими и транспортными условиями, районов, обладающих особым геополитическим положением или подверженных воздействию природных и техногенных катастроф и аварий и др.;

– потенциальной возможностью обеспечения общественного контроля при формировании целей и задач программного развития и использовании финансовых ресурсов (экспертиза, формирование межведомственных комиссий по их реализации и др.) [5,3].

### **Список использованной литературы:**

- 1) Указ Президента РФ от 03.06.1996 N 803 "Об Основных положениях региональной политики в РФ» // СПС «КонсультантПлюс».
- 2) Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 2002.
- 3) Бондаренко Н.Ю. Программно - целевой метод управления социально - экономическим развитием региона // Экономика. Теория и практика. Перспективы XXI века: сборник статей Международной научно - практической конференции (29 декабря 2014 г., г. Саратов).
- 4) Гранберг А.Г. Региональная экономика. М., 2000.
- 5) Любовный В.Я. Целевые программы развития регионов: рекомендации по совершенствованию разработки, финансирования и реализации [Электронный ресурс] / В.Я. Любовный, И.Ф. Зайцев, А.Б. Воякина. – Режим доступа: [http://vasilieva.narod.ru/ru/stat\\_rab/book/ZPR\\_reg/ZPR\\_ogl.html](http://vasilieva.narod.ru/ru/stat_rab/book/ZPR_reg/ZPR_ogl.html)
- 6) Vance R.W., Henderson G.V. Culture area // International Encyclopedia of social sciences. Vol.3. – New York: Macmillan / The Free Press, 1968.
- 7) Markusen A. Regions: Economics and Politics of Territory. – Danmark. Foroyar: Rodman and allittlefield Publishes, 1987.

© Н.Ю. Бондаренко, 2015

**А.А. Бражицкая**, студентка 3 курса,  
факультета Налоги и налогообложение  
Кубанский Государственный Аграрный Университет  
**Научный руководитель: М.В. Полинская**,  
к.э.н., доцент кафедры Налогов и налогообложения  
Кубанский Государственный Аграрный Университет  
г.Краснодар, Российская Федерация

## **НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ**

Роль налогов является очень важной в жизни каждого государства и человека, в частности. Налоги с физических лиц не являются добровольными, поэтому отношение к ним в нашей стране со стороны населения сложилось негативное.

Налог на имущество физических лиц – обязательный, индивидуальный, безвозмездный платеж, взимаемый с физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в местные бюджеты [1]. Данный налог является косвенным регулятором развития нашей экономики, способом регулирования дефицита, инструментом воздействующим на активность хозяйствующих субъектов. Налог является постоянным налогом и взимается каждый год, независимо от использования имущества [5]. Плательщиками данного налога являются физические лица, которые имеют в собственности имущество, признаваемое объектом налогообложения. Объектом налога признаются жилые дома, квартиры, дачи и иные помещения, сооружения [2, с. 126]. Ставка налога устанавливается нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости объектов налогообложения, умноженной на коэффициент - дефлятор, определяемый в соответствии с частью первой Налогового кодекса Российской Федерации, а также от кадастровой стоимости объекта обложения ( с 1 января 2020 г. на всей территории РФ).

С налогообложением имущества связаны значительные сложности экономического характера, а именно:

- недостаточное развитие рынков земли и недвижимости;
- политические и социальные риски, ограничивающие его эффективное использование;
- незначительная роль в доходах территориальных и прежде всего местных бюджетов;
- отрыв в определении налоговой базы от рыночной стоимости недвижимости;
- неравномерность распределения налогового бремени (по видам недвижимости - жилая и нежилая, по объектам - земля, здания и сооружения);
- жесткое централизованное регулирование налоговой базы и налоговых ставок.

Как и любые другие проблемы, сложности налогообложения имущества физических лиц требуют периодически совершенствовать и реформировать.

К основным путям совершенствования имущественного налога можно отнести следующие:

1) Введение в налоговый оборот наибольшего количества объектов и субъектов обложения имущественными налогами за счет обеспечения высококачественного информационного обмена между органами местного самоуправления, налогоплательщиками, органами технической инвентаризации;

2) Введение единого уведомления по уплате налогов по всей недвижимости;

3) Разработка методов для перехода к рыночной оценке имущества.

Для стабильности, упрощения и всеобщности собираемости местных налогов правительство страны планирует налог на имущество физических лиц и земельный налог заменить на налог на недвижимость. В рамках этого налога планируется введение налога на роскошь.

Основная задача данного налога – реализация принципа справедливого налогообложения. Т.е., граждане, имеющие достаточно большое количество дорогой недвижимости, должны будут платить существенно высокие налоги, в отличие от граждан, которые проживают в обычных квартирах и не имеют дополнительной недвижимости.

Основными плюсами налога на недвижимость являются:

- 1)плательщики вносят в бюджет лишь один налог, вместо двух;
- 2)наиболее удобные условия при исчислении;
- 3)статус налога на недвижимость (легче выявить наличие недвижимого имущества; можно на месте осмотреть имущество и оценить размер налога);
- 4)более надежный и устойчивый источник пополнения местного бюджета.

Таким образом, введение налога на недвижимость, заменяющего имущественный налог и земельный налог, призвано способствовать большей справедливости налогообложения и упрощению порядка внесения гражданами налоговых отчислений в бюджет.

#### **Список использованной литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117 - ФЗ (ред. от 05.10.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015). - URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Косов, М.Е., Крамаренко, Л.А., Аксанова, Т.Н. / Налогообложение имущества и доходов физических лиц // - М.:ЮНИТИ - ДАНА, 2014, - 431с.
3. Майбуров, И.А. / Налоги и налогообложение // - Изд. - ЮНИТИ - ДАНА, - 2014, - 346с.
4. Маршавиной, Л.Я., Чайковкой, Л.А. / Налоги и налогообложение // - Изд. - Юрайт, - 2014, - 503с.
5. Официальный сайт ФНС России. - URL: <http://www.nalog.ru>

© А.А. Бражицкая, 2015

#### **УДК 332.1**

**А.С.Братухина**, студентка 4 курса

Вятский Государственный Гуманитарный Университет, г. Киров, Российская Федерация

**И. А. Жуйкова**, к.г.н., доцент, Кафедрагеографии

Вятский Государственный Гуманитарный Университет, г. Киров, Российская Федерация

#### **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СТРАН БАЛТИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ**

К государствам Балтии относятся Литва, Латвия, Эстония. Это три суверенных республики, образовавшиеся в 1990 г. на месте бывших прибалтийских республик СССР. Сразу же после провозглашения независимости они взяли курс на интеграцию в общеевропейское экономическое, политическое и культурное пространство [2].

Изучение стран Балтии в рамках географических дисциплин актуально как с географической, так и с политической и экономической точки зрения. Это связано с тем, что для РФ они являются соседями первого порядка (протяжённость границы с Россией составляет 738 км), доля русского населения составляет от 8,7 до 29,6 % , общий товарооборот РФ со странами Балтии в 2014 г. составил 24,3 млрд долл. США [1].

Анализ существующих учебников по социальной и экономической географии зарубежных стран показал, что информация о данных странах в них практически отсутствует, или представлена очень ограниченно.

Прибалтийские государства расположены на юго - восточном побережье Балтийского моря, на прилегающем к нему окраинном участке Восточно - Европейской равнины.

Наибольшую территорию, население и ВВП среди этих трех стран имеет Литва (65,3 км<sup>2</sup>), на втором месте – Латвия (64,6 км<sup>2</sup>.), на третьем – Эстония (45,2 км<sup>2</sup>). Однако по уровню экономического развития Эстония опережает другие Прибалтийские страны [6,с. 304–331].

Страны Балтии во многом объединяет их общая историческая судьба. До 1991 г. это была наиболее развитая и успешная часть СССР, она была воротами страны во внешний мир. Это была своего рода «внутренняя заграница», которая привлекала множество советских туристов. В советский период страны Балтии стали всесторонне развитыми, построили многоотраслевую индустриально - аграрную экономику, приобрели солидный научный и культурный потенциал [3, с. 34].

В советский период в Прибалтике были построены не только заводы и фабрики, но и лучшие в СССР дороги, сотни мостов, заводов и фабрик, десятки электростанций и других энергетических объектов, множество других сооружений базовой инфраструктуры [5].

В период с 1991 по 2004 г. происходили процессы трансформации переориентации всех сфер жизни страны, который завершился в 2004 г. вступлением этих стран в Евросоюз и НАТО. Процесс интеграции стран в ЕС оказал влияние как на социальные, так и на экономические процессы. Начиная с 1990 - х годов, происходит постоянное снижение численности населения стран Балтии (табл. 1). Самые высокие показатели характерны для Латвии: за период с 1989 по 2015 г. численность населения сократилась на 25,9 % , далее – Литва – 21 % и Эстония – 16 % .

Лидером по миграционным процессам является Литва: сальдо миграции составляет – 5,7 % (второй показатель в ЕС). Согласно современным данным миграция проходит в более благополучные страны ЕС. В целом в 3 - х прибалтийских странах проживает около 1,1 млн. русских: в Латвии их численность составляет 636, Литве – 173, Эстонии – 344 тыс. чел.

Таблица 1. Динамика населения в странах Балтии (за постсоветский период)

Показатель / Страна	Численность населения, тыс. чел		Плотность населения, чел / км <sup>2</sup>	Доля титульной нации, %	Доля русских, %	Самая крупная возрастная группа, %	Средняя продолжительность жизни, лет
	1989	2015					
Латвия	2665,7	1973,7	30,9	59,8	26,6	44,8	71,8
Литва	3674,8	2895,9	44,3	84,16	5,81	44,7	74,6
Эстония	1565,6	1313,3	28,6	69,04	25,44	42,0	72,5

После восстановления своей независимости прибалтийские страны продолжали оставаться в сырьевой зависимости от России, но уже быстрыми темпами проводили структурную перестройку экономики и рыночные экономические преобразования, приближаясь к западноевропейским стандартам [2]. Подтверждение этого является постоянный рост ВВП, начиная с 2012 г. (табл.2).

Таблица 2. Основные торгово - экономические показатели стран Балтии  
(в млрд. долл. США)

Показатель / Страна	ВВП		Общий товаро - оборот с РФ	Российский экспорт	Сальдо торгового баланса	Рейтинг Всемирного банка DoingBusiness (место)
	2012г.	2014г.				
Латвия	28,39	32,8	13,4	12,8	12,1	23
Литва	42,34	48,72	5,5	4,5	3,5	24
Эстония	22,67	26,36	5,3	3,7	2,1	17

Общий товарооборот России со странами Прибалтики в 2014 году составил 24,3 млрд долл. США. Общий экспорт в эти страны составляет 21 млрд долл. США, а совокупный импорт – 3,3 млрд долл. США.

По сравнению с 2013 годом, экспорт страны Прибалтики возрос на 13,8 % , импорт увеличился на 63,7 % , товарооборот – на 18,6 % . Среди стран Балтии наибольший товарооборот приходится на Латвию. По данным ежегодного рейтинга Всемирного банка DoingBusiness, Эстония занимает 17 место по лёгкости ведения бизнеса, а Литва и Латвия – 23 и 24 соответственно.

После анализа социально - экономических показателей, становится ясно, что для современных специалистов - географов необходимо иметь знания о современных тенденциях развития стран бывшего СССР и видеть как преимущества, так и недостатки современной экономики региона.

Таким образом, за 20 лет независимого развития государства Балтии решили задачу «возвращения в Европу», но при этом не получили того процветания, на которое рассчитывали. На данный момент прибалтийские страны имеют самый высокий показатель по уровню жизни населения среди всех постсоветских государств: Эстония – 42 место, Литва – 49 место, Латвия – 53 место. Но среди европейских стран балтийские государства являются наименее развитыми [4, с.62]. Кроме этого, евроинтеграция стран Балтии имела, среди прочих, и негативные последствия, обусловленные обострением ряда политических и межнациональных противоречий, ухудшением отношений с Россией.

#### Список использованной литературы:

1. Обзор торгового оборота России со странами Прибалтики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www/rusexporter.ru/>
2. Особенности социально - экономического развития стран Балтии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/>

3. Социально - экономическое развитие постсоветских стран: итоги двадцатилетия. – М.: ИЭ РАН, 2012, 400 с.

4. Цедилина Е. Государства Балтии – двадцать лет без СССР // Россия и новые государства Евразии, 2012. № 1. С. 49 - 62

5. Экономика Прибалтики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsruss.ru/>

6. Экономическая, социальная и политическая география мира. Регионы и страны: Учебник / Под ред. д - ра геогр. наук, проф. С.Б.Лаврова, канд. геогр. наук, доц. Н.В.Каледина. – М.: Гардарики, 2003. – 928 с.: ил.

© Братухина А.С., Жуйкова И.А., 2015

## УДК 339

**М.С.Бреус**

студент 3 - го курса ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск, Российская Федерация

**Д.А. Кузьмина**

студент 3 - го курса ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск, Российская Федерация

**Научный руководитель: Т.А.Ахмеджанова**

старший преподаватель кафедры экономики и финансов  
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск, Российская Федерация

## ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ

Общеизвестно, что одной из главных задач макроэкономики является изучение результатов и последствий экономической деятельности страны. В центре внимания находятся многие показатели функционирования экономики, в частности состояние государственного бюджета и платежного баланса страны.

Платежный баланс – это:

1) статистическая система, в которой отражаются все внешнеэкономические операции между экономикой данной страны и экономиками других стран, произошедшие в течение определенного периода времени;

2) баланс, отражающий соотношение произведенных и полученных платежей страны за некоторый период по внешнеэкономическим, внешнеторговым и иным международным операциям;

3) главный инструмент макроэкономического анализа и прогнозирования. [1, с. 58 - 59]

Законодательной и правовой базой разработки платежного баланса РФ являются:

- Федеральный закон от 10.07.2002 N 86 - ФЗ (ред. от 28.06.2014) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)";
- Федеральный закон от 29.11.2007 N 282 - ФЗ (ред. от 02.07.2013) "Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации";
- Федеральный закон от 03.02.96 N 17 - ФЗ "О банках и банковской деятельности";
- Постановление Правительства Российской Федерации от 18.07.94 N 849.

Исходные данные для составления платежного баланса в России собирает Федеральная служба государственной статистики, а публикует Центральный банк в своем периодическом издании «Вестник Банка России». Проанализируем данные платежного баланса России за 2011 - 2015 года.

Рассмотрим соотношение основных компонентов счета текущих операций в I квартале 2011 - 2015 гг. (рис.1)



Рис. 1 Соотношение основных компонентов счета текущих операций в I кварталах 2011 - 2015 годов (млрд. долларов США)

По сравнению с I кварталом 2015 года избыток первого счета увеличился до 28,9 млрд долларов США. По сравнению с I кварталом 2014 года оборот внешней торговли сократился на треть и теперь он составляет 135,3 млрд долларов США. До 44,4 млрд долларов США снизилось положительное сальдо торгового баланса. Это снижение характеризуется весомым снижением объема экспорта по сравнению с импортом.

Изменения экспорта товаров в I квартале 2011 - 2015 гг. представлена на рис.2

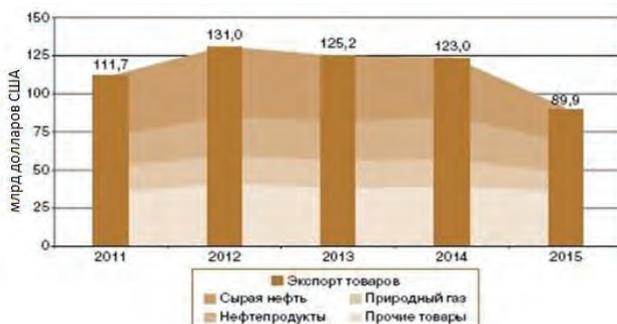


Рис. 2 Экспорт товаров в в I кварталах 2011 - 2015 годов (млрд. долларов США, по методологии платежного баланса)

По данному рисунку видно, что экспорт товаров уменьшился до 89,9 млрд долларов США (по сравнению с I кварталом 2014 года). Его изменение вызвано падением мировых

цен на основные вывозимые товары России. Не смотря на это, российские экспортеры частично восполнили это влияние увеличением физических объемов поставок отдельных товаров.

Изменение импорта товаров в I квартале 2011 - 2015 гг. представлена на рис.3

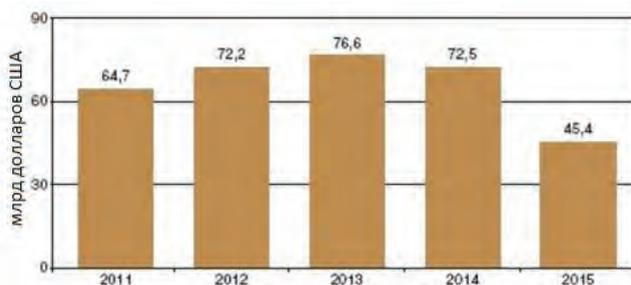


Рис. 3 Импорт товаров в I кварталах 2011 - 2015 годов (млрд. долларов США, по методологии платежного баланса)

На данном рисунке можно увидеть, что по сравнению с I кварталом 2014 года импорт товаров снизился года на 27,1 млрд долларов США. Это вызвано тем, что физические объемы поставок снизились на 29,9 % . Импорт ощутил негативное воздействие снижения внутреннего инвестиционного и потребительского спроса, а также мер РФ по ограничению импорта отдельных категорий товаров.

Соотношение основных компонентов счета текущих операций в I квартале 2011 - 2015 гг. представлено на рис. 4



Рис. 4 Соотношение основных компонентов счета текущих операций в I квартале 2009 - 2015 годов (млрд долларов США)

За рассматриваемый период первый счет был сбалансирован. Размер чистого кредитования в I квартале 2015 года равен 28,9 млрд долларов США. Отношение чистого кредитования к ВВП страны увеличилось с 5,8 % в I квартале 2014 года до 10,9 % в период 2009 - 2015 гг.

Сальдо второго счета (без учета резервных активов) в I квартале 2015 года сформировалось в размере 37,3 млрд долларов США и в основном оно сложилось за счет снижения внешних обязательств экономики.

Чистое сокращение иностранных обязательств составило 38,7 млрд долларов США. Чистый вывоз капитала частным сектором в рассматриваемом периоде сформировался в размере 32,5 млрд долларов США (47,6 млрд долларов США в I квартале 2014 года).

Резервы иностранной валюты РФ на 01.04.2015 года составили 356,4 млрд долларов США. По итогам I квартала они сократились на 29,1 млрд долларов США (на 23,5 млрд долларов США годом ранее).

Нарастание золотого запаса в I квартале 2015 года на 1,2 млрд долларов США (по сравнению с I кварталом предыдущего года) складывалось почти исключительно ростом авуаров в физической форме.

По состоянию на 01.04.2015 года объем резервов иностранной валюты хватило для финансирования импорта товаров и услуг в течение 11 месяцев (на 01.04.2014 года - 13 месяцев).

После того, как мы рассмотрели и проанализировали состояние и динамику основных показателей платежного баланса России за период 2011 - 2015 гг., можно сделать вывод, что рост профицита первого счета платежного баланса сложился на фоне ослабления торгового баланса (в условиях ослабления рубля, снижения мировых цен на нефть и продуктов ее переработки, снижения реальных доходов населения и инвестиций в основной капитал при сохранении дефицита ресурсов на кредитном рынке импорт товаров сократился), но был восполнен сокращением отрицательного сальдо других компонентов.

Что касается счета операций с капиталом, то в анализируемом периоде он был сбалансирован. Если прогнозировать недостаток ввозимого иностранного капитала для покрытия отрицательного сальдо первого счета, то это приведет к сокращению валютных запасов страны.

### **Список используемой литературы**

1. Осиповская А.В. Финансовые рынки и институты / Осиповская А.В., Чернухина И.А // Экономика. - 2011 – 319 с.
2. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) – сайт Центрального Банка России
3. Россия в цифрах. 2014. Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2014.
4. Периодическое издание «Вестник Банка России» (<http://www.cbr.ru/publ/?prtid=vestnik>)

© М.С. Бреус, Д.А. Кузьмина

**УДК 338.462**

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

## **РАЗРАБОТКА РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

В настоящее время протяженность автомобильных дорог общего пользования, проходящих по территории Республики Башкортостан, составляет 25,7 тыс. км, в том числе

федерального значения - 787 км, 13889 км - регионального и межмуниципального значения и 10994 км - местного значения.

Многие существующие сегодня объекты дорожного сервиса не удовлетворяют потребностям участников дорожного движения и не соответствуют предъявляемым требованиям, создают помехи дорожному движению, в результате снижается пропускная способность транспортных средств на автодорогах. Качество и культура обслуживания на предприятиях общественного питания находится на низком уровне, нарушаются санитарные нормы и правила, не всегда применяются контрольно - кассовые аппараты. Для приготовления пищи используются продукты без документов, подтверждающих их качество и безопасность. Не везде оборудованы автостоянки, нет условий для отдыха участников дорожного движения.

Дороги республики обслуживают более 700 объектов дорожного сервиса.

По сведениям Федерального казенного учреждения «Управление автомобильной магистрали Самара - Уфа - Челябинск Федерального дорожного агентства» по состоянию на 1 января 2015 года на автомобильных дорогах М - 5 «Урал», М - 7 «Волга», «Уфа – Оренбург», Западный обход г. Уфы действуют 179 объектов дорожного сервиса (данные отражены в таблице 1), в том числе 5 объектов строятся: в Уфимском и Иглинском районе по 2 ед., в Кушнаренковском районе – 1 ед.

Таблица 1. Объекты придорожного сервиса на трассах М - 5 «Урал», М - 7 «Волга», «Уфа – Оренбург»

Наименование автомобильных дорог	Количество действующих объектов (единиц)	Количество строящихся объектов (единиц)
Автомобильная дорога М - 5 "Урал" на участке км 1281+475 – км 1548+651.	99	4
Автомобильная дорога М - 7 "Волга" на участке км 1169+910 – км 1331+953.	28	1
Автомобильная дорога Р - 240 Уфа – Оренбург на участке км 16+900 – км 280+941.	50	-
Автомобильная дорога Западный обход г. Уфы на участке км 0+000 – км 27+900	2	-
Автомобильная дорога регионального и межмуниципального значения Республики Башкортостан	531	-
Всего	710	5

Наибольшее количество придорожных комплексов расположено на республиканском участке федеральной трассы М - 5 «Урал» - 95 ед. 35 % всех объектов расположены на участке близ границ республики – в Иглинском районе. Количество номеров в гостиницах варьируется от 5 до 40 и более. Преобладают средства размещения малого и среднего размера – с 10 - 20 номерами. При каждом средстве размещения имеется как минимум 1 пункт общественного питания (кафе, столовая или ресторан). Стоит отметить, что ни один

комплекс не расположен рядом с АЗС или АГЗС. Лишь 70 % придорожных комплексов со средствами размещения и пунктами общественного питания оборудованы автостоянками. И только на единицах из них предоставляются дополнительные услуги в виде массажа, сауны, бани и пр.

По данным государственного казенного учреждения «Управление дорожного хозяйства Республики Башкортостан» на автомобильных дорогах регионального и межмуниципального значения республики функционирует 531 объект дорожного сервиса, в том числе 207 магазинов, 175 АЗС и 21 АГЗС, 60 кафе и 16 пунктов питания, 6 кемпингов, 5 гостиниц и пр.

Согласно информации, представленной администрациями муниципальных образований республики на 1 января 2015 года строительство объектов дорожного сервиса имеется на 195 земельных участках, в том числе в муниципальных районах 151 земельных участков или 77 % к общему количеству. Наибольшее их число составляет в Зилаирском - 30 ед., Нуримановском - 14 ед., Куюргазинком - 12 ед. и Кармаскалинком районах - 9 ед.

На трассах федерального значения придорожный сервис качественно отличается от дорог республиканского значения. Конечно, это связано с интенсивностью движения на трассе и размером получаемой прибыли соответственно.

В этом плане наиболее перспективными зонами строительства объектов дорожного сервиса могут служить участки федеральных трасс таких как: «Уфа – Самара – Челябинск», «Пермь – Уфа – Оренбург», «Уфа – Казань» и трасса республиканского значения «Уфа – Белорецк», автодорога «Пермь – Уфа – Оренбург», которая в 2007 году была передана в федеральную собственность

Примером строительства качественных объектов дорожного сервиса (далее - ОДС) в РБ немного. Администрациям районов и городов нужно создавать условия для привлечения предпринимателей и инвестиций в эту сферу, что в конечном итоге послужит повышению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. А это невозможно без развития малого и среднего бизнеса.

В целях регулирования деятельности по развитию сервисного обслуживания участников дорожного движения в Республике Башкортостан создан Экспертный совет по вопросам развития сети сервисного обслуживания участников дорожного движения в Республике Башкортостан (далее - Экспертный совет).

Развитие дорожного сервиса существенно отстает от потребности в данных услугах участников дорожного движения:

отсутствует комплексное решение вопросов предоставления услуг в одном месте на оптимальном удалении ОДС друг от друга, создания многофункциональных зон сервиса по трассе, и как следствие малое количество крупных комплексов придорожного сервиса и наличие отдельных элементов сервиса;

отсутствуют элементарные санитарно - гигиенические условия как на ОДС, так и на прилегающей территории;

нехватка придорожных гостиниц и станций технического обслуживания;

количество, состав и техническое состояние существующих площадок отдыха и остановочных площадок не в полной мере удовлетворяет потребностям участников движения;

недостаточная проработка архитектурных решений объектов дорожного сервиса, что отражается на эстетическом восприятии дорог и придорожных полос;

выбор и освоение земельных участков происходит зачастую без необходимых согласований проектов.

Для повышения уровня придорожного сервиса необходим комплексный подход: развитая придорожная сеть, высокое качество придорожного покрытия, доступный и комфортный сервис.

В этой связи предлагается Концепция, которая формирует системное развитие ОДС на автомобильных дорогах общего пользования республиканского и местного значения.

При разработке предложений по обустройству автодорог ОДС необходимо руководствоваться принципами комплексности обслуживания участников движения, удобством расположения и эстетического восприятия объектов дорожного сервиса.

Для реализации задачи по развитию дорожного сервиса необходимо привлекать инвестиции. Однако при отсутствии условий для развития предпринимательства в сфере дорожного сервиса сделать это затруднительно.

Развитие ОДС осуществляется на наиболее перспективных направлениях (на трассе М5 «Урал»), где предприниматели могут снизить свои издержки, связанные в основном с затруднительным и долгим процессом оформления необходимой документации.

Необходимо провести работу по формированию узнаваемого республиканского бренда ОДС, поднять на новый уровень качество предоставляемых услуг участникам дорожного движения.

В этой связи необходимы следующие мероприятия, способствующие системному развитию дорожного сервиса:

1. Разработка и утверждение нормативного правового акта о наделении следующими полномочиями ОАО «Башкиравтодор»:

1) развитие объектов дорожного сервиса, размещаемых в границах полос отвода и придорожных полос автомобильных дорог общего пользования федерального, республиканского и местного значения;

2) обеспечение автомобильных дорог общего пользования федерального, республиканского и местного значения многофункциональными зонами (далее – МФЗ) дорожного сервиса;

3) осуществление функций заказчика при проектировании, строительстве, реконструкции, капитальном ремонте, ремонте и содержании объектов дорожного сервиса в границах полос отвода и придорожных полос автомобильных дорог общего пользования федерального, республиканского и местного значения;

4) мониторинг состояния объектов дорожного сервиса в границах полос отвода и придорожных полос автомобильных дорог общего пользования федерального, республиканского и местного значения, а также определение потребностей в строительстве и реконструкции объектов дорожного сервиса на указанных автомобильных дорогах;

В состав целевых показателей деятельности ОАО «Башкиравтодор» включить обеспеченность объектами дорожного сервиса в границах полос отвода и придорожных полос автомобильных дорог республиканского и местного значения Республики Башкортостан.

2. Разработка и утверждения нормативного правового акта о наделении ОАО «Башкиравтодор» полномочиями «одного окна»:

осуществление межведомственных согласований при проектировании и строительстве ОДС;

разработка регламентов, регулирующих как порядок подачи и рассмотрения заявлений на использование земельных участков полосы отвода для строительства и присоединении ОДС, так и порядок разграничения полномочий и ответственности за содержание дорожной и инженерной инфраструктуры ОДС и, прежде всего, переходно - скоростных полос, присоединений к дорогам и т.д.,

изъятие, в том числе путем выкупа, и предоставление земельных участков, а также резервирование земель в целях размещения ОДС (в том числе многофункциональных зон дорожного сервиса с полным комплексом услуг) на автомобильных дорогах общего пользования федерального, республиканского и местного значения (данное предложение требует дополнительного финансово - экономического обоснования);

разработка процедуры и регламента проведения конкурсов, тендеров среди потенциальных инвесторов;

разработка тендерной документации, включая унифицированные (типовые) договора с участником тендера и с победителем;

приём и обработка заявок потенциальных инвесторов на проектирование и строительство ОДС с полномочиями «одного окна»;

разработка и утверждение плана проведения тендеров в соответствии с адресным планом строительства ОДС;

организация и проведение тендеров (конкурсов) на проектирование и строительство ОДС;

3. Разработка и утверждения нормативного правового акта о применении различных форм государственной поддержки владельцев ОДС (действующих и перспективных):

предоставление государственных гарантий по кредитам; установление льготных периодов налогообложения; предоставление субсидий на присоединение к автомобильным дорогам и инженерную подготовку территорий;

установление льготных ставок платы за предоставление частных и / или публичных сервитутов или освобождение от их уплаты на период строительства ОДС или его окупаемости;

льготные условия выделения земельных участков;

упрощенная процедура подключения к инженерным сетям.

4. Разработка нормативного правового акта, регулирующего порядок применения в целях развития ОДС конкретных видов и форм ГЧП (государственно - частное партнерство) (концессионные соглашения, контракты жизненного цикла, долгосрочные инвестиционные соглашения, операторские соглашения).

Одним из инструментов развития дорожного сервиса, привлечения в него инвестиций и технологий, созданию конкурентной среды является франчайзинг. В настоящее время Ассоциацией «Содействие развитию придорожного сервиса» Республики Башкортостан ведется разработка сетевого бренда за счет франчайзинга. Запатентован бренд, разрабатываются типовые проекты ОДС.

5. Создание многофункциональных зон дорожного сервиса (далее – МФЗ) на автомобильных дорогах общего пользования федерального, республиканского и местного значения (зоны комплексного обслуживания пользователей и размещения объектов дорожного сервиса, включающими площадки отдыха, специально отведенные места для курения, туалетные комнаты, заправочные станции, автомойки, ремонтные мастерские, объекты общественного питания и торговли, мотели, пункты медицинской помощи, информацию о маршрутах и местах туристических баз и центров, сувенирные изделия башкирских товаропроизводителей для представления республики транзитным участникам дорожного движения, и другими зонами, обеспечивающими комплекс услуг для пользователей автомобильных дорог).

Основная идея заключается в создании единого сервисно - туристического комплекса на территории региона, представленного сетью придорожных комплексов различного масштаба и различного предназначения. Могут быть предусмотрены комплексы, предназначенные для кратковременных остановок и отдыха водителей и пассажиров без обеспечения условий для ночлега и комплексы с ночлегом.

6. Одним из важных элементов в работе по развитию сети ОДС должно стать разработка и утверждение Генеральной схемы размещения ОДС на автомобильных дорогах общего пользования федерального, республиканского и местного значения.

Генеральная схема должно включать в себя пилотные проекты, проекты по модернизации существующих ОДС, проекты МФЗ.

В тех же целях необходимо определение участков для строительства или модернизации ОДС на условиях ГЧП, только за счёт частных инвестиций, а также путем франчайзинга.

7. Обеспечение государственного контроля за развитием сети ОДС невозможно без создания инструмента обратной связи с пользователями автомобильных дорог в части оценки качества ОДС и общественного контроля их работы.

В этих целях необходимо создание специализированного сайта (либо раздела на сайте) Федерального казенного учреждения «Управление автомобильной магистрали Самара - Уфа - Челябинск Федерального дорожного агентства» с перечнем ОДС на автомобильных дорогах общего пользования федерального, республиканского и местного значения, фото, рейтингов, отзывов и рекомендаций (аналог [motorwayservices.info](http://motorwayservices.info) и др. зарубежных информационных сайтов), а также организация размещения указанной информации в республиканской прессе.

Реализация Концепции позволит достичь следующих основных результатов:

расширение деятельности ОАО «Башкиравтодор» по обустройству автомобильных дорог ОДС;

создание «единого окна» на базе органов местного самоуправления по взаимодействию с заявителями (инвесторами) проектов строительства ОДС;

реализация 1 - 2 «пилотных» проектов развития ОДС в год, в том числе с применением франчайзинга, механизмов ГЧП;

включение в проекты строительства, реконструкции автомобильных дорог общего пользования федерального, республиканского и местного значения проектов строительства ОДС значения проектов строительства ОДС.

### Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 N 184 - ФЗ (в редакции ФЗ от 30.12.2009 N 385 - ФЗ).
2. Постановление Правительства РФ «О нормах отвода земель для размещения автомобильных дорог и (или) объектов дорожного сервиса» от 02.09.2009 г. № 717.
3. Постановление Правительства РБ от 14 октября 2004 г. №199 «О развитии дорожного сервиса в Республике Башкортостан».
4. Постановление Кабинета Министров РБ от 20 августа 2001 г. №201 «О развитии сети автозаправочных станций в Республике Башкортостан»
5. Постановление Правительства РБ «Об экспертном совете по вопросам развития сети сервисного обслуживания участников дорожного движения в Республике Башкортостан» (в ред. Постановлений Правительства РБ от 21.02.2005 N 24, от 05.08.2005 N 165) от 18 мая 2004 г. №85.
6. Постановление Правительства РБ «О размещении, проектировании и строительстве (реконструкции) объектов дорожного сервиса на автомобильных дорогах общего пользования Республики Башкортостан» от 20 января 2006 г. №4.
7. Приказ Министерства транспорта РФ от 12 мая 2005 года № 45 «Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2020 года».
8. Концепция развития туризма в Республике Башкортостан на 2010 - 2020 годы. Проект. - Уфа, 2009 г.
9. Кистанов, Н.И. Региональная экономика России / Н.И. Кистанов. – М.: Финансы и статистика, 2004.
10. Транспорт, дорожное хозяйство РБ –[http:// www.bashkortostan.ru / index.cfm?id=4490](http://www.bashkortostan.ru/index.cfm?id=4490).  
© В.Х. Валиев, 2015

УДК 368

**Н.А. Васильев**  
студент 2 курса экономического факультета  
**К.А. Васильев**  
К.э.н., доцент  
Кемеровский ГСХИ  
Г. Кемерово, Российская Федерация

### СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Страхование является важнейшим элементом производственных отношений и связано с возмещением материальных потерь в процессе общественного производства. Рисковый характер общественного производства порождает отношения между людьми по предупреждению, преодолению, локализации и по безусловному возмещению нанесенного ущерба. Однако организации различных форм собственности, выступающие в качестве страхователей, испытывают потребность не только в возмещении от гибели или

повреждении своих активов, но и в компенсации недополученной прибыли или дополнительных расходов из - за вынужденных простоев [2].

В соответствии с Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страхование представляет собой отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков. В современных условиях хозяйствования потребность в страховом обеспечении деятельности организаций и жизнедеятельности граждан Российской Федерации остается недостаточно удовлетворенной. Страховой защитой покрыто менее 10 % всех рисков, что во много раз ниже аналогичных показателей передовых стран мира [3].

Основные показатели деятельности страховых организаций Российской Федерации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности страховых организаций

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, 2014 г. к 2012 г. (%)
1. Число страховых компаний, ед.	431	402	384	89,1
в том числе осуществлявших:				
- страхование и перестрахование	306	292	243	79,4
- только перестрахование	11	5	12	109,1
2. Число филиалов, ед.	5081	5180	4803	94,5
3. Уставный капитал, млн. руб.	198644,1	224105,9	217041,8	109,3
4. Средняя величина уставного капитала одного страховщика, млн. руб.	460,9	557,5	565,2	122,6
5. Число заключенных договоров, млн. шт.	140,7	139,1	157,9	112,2
6. Среднее количество договоров, заключенных одной страховой компанией, шт.	326450	346020	411198	126,0
7. Среднесписочная численность работников страховщика, человек	129433	131330	125422	96,9
8. Средняя численность страховых агентов – физических лиц, человек	272362	180996	168705	61,9

Согласно данным таблицы 1 видно, что за период с 2012 г. по 2014 г. количество страховых организаций уменьшилось на 47 ед. и составило 384 ед. В итоге темп роста

составил 89,1 % . Так как страховой рынок является частью экономической системы, он постоянно находится под ее влиянием и нестабильное развитие экономики в последнее время отрицательно сказывается на развитии страхования. Число филиалов также снизилось, но несколько меньшими темпами, всего на 5,5 % . Также необходимо отметить, что прямым страхованием и перестрахованием в 2014 году занималось всего 243 страховщика и только 12 компаний занималось исключительно перестрахованием [1].

Снижение числа страховщиков не повлекло за собой уменьшение числа договоров, которые немного выросли в 2014 г. по сравнению с 2012 г. со 140,7 млн. шт. до 157,9 млн. шт. В итоге темп роста составил 112,2 % . Среднее количество договоров, заключенных одним страховщиком в 2014 г. составило 411198 шт. Уставный капитал всех страховых компаний в 2014 г. составил 217041,8 млн. руб. или 565,2 млн. руб. в среднем на одну компанию. Экономические показатели деятельности страховщиков России представлены таблице 2.

Таблица 2 – Экономические показатели деятельности страховщиков России

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, 2014 г. к 2012 г. (%)
1. Страховые премии (взносы) – всего, млн. руб.	811025,8	901026,1	983400,6	121,3
2. Выплаты по договорам страхования – всего, млн. руб.	376538,1	419842,9	473469,1	125,7
3. Норма убыточности, %	46,4	46,6	48,1	103,8
4. Число заключенных договоров, млн. шт.	140,7	139,1	157,9	112,2
5. Средний платеж на один договор, руб.	5764,2	6477,5	6228,0	108,0
6. Прибыль прибыльных организаций, млрд. руб.	80,7	61,4	79,8	98,9
7. Убыток убыточных организаций, млрд. руб.	12,0	16,2	17,1	142,5

Важным фактором, оказывающим влияние на отношение потенциальных потребителей к страхованию, является норма убыточности. Как видно из таблицы 2, данный показатель в 2014 г. составил 48,1 % и немного вырос по сравнению с предыдущими периодами. Из этого следует, что 51,9 % от поступивших страховых взносов направляются страховщиками на покрытие своих затрат и получения прибыли. В целом это неприемлемая величина, которая не соответствует международным стандартам [1].

Одним из самых важных показателей, который характеризует деятельность страховщиков на рынке предложения страховых услуг является финансовый результат. Этот показатель находится сальдовым методом как разность полученных страховых платежей, прочих доходов и расходов на страховые услуги, которые включают выплату страхового возмещения и расходы на ведение дела. Из таблицы 2 видно, что прибыль прибыльных организаций в 2014 году составила 79,8 млрд. рублей, что ниже аналогичного

показателя 2012 года на 1,1 % . Убыток убыточных организаций увеличился на 42,5 % и составил в 2014 году 17,1 млрд. рублей.

В целом, серьезной проблемой страхового рынка России является недостаточная капитализация страховых компаний. Формирование и развитие эффективной защиты имущественных интересов потенциальных страхователей способствует созданию устойчивой и надежной хозяйственной среды, что, в свою очередь, является базой для дальнейшего экономического роста. Именно от решения данной задачи зависят перспективы развития страхового рынка Российской Федерации.

#### **Список использованной литературы:**

1. Данилова, Е.А. Анализ состояния страхового рынка России / Е.А. Данилова, К.А. Васильев // Эволюция научной мысли: сборник статей Международной научно - практической конференции (3 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 88 с.

2. Данилова, Е.А. Тенденции развития страхового рынка Кемеровской области / Е.А. Данилова, К.А. Васильев // Наука XXI века: теория, практика, перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции (23 декабря 2014 г.). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2014. – 234 с.

3. Цыганов, А.А. Современная структура регулирования страхового рынка России / А.А. Цыганов // Экономика и политика. – 2014. – № 1 (2). – С. 241 - 244.

© Н.А. Васильев, К.А. Васильев, 2015

**УДК 338**

**И.В.Васильева**

К.т.н., доцент

Факультет гостинично - ресторанной,  
туристической и спортивной индустрии

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

### **ВОЗМОЖНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПРИ УЧАСТИИ В ПРОГРАММАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РОССИИ**

Россия последние 20 лет формировала экономику сырьевого типа: наращивала экспорт минеральных продуктов и металлов (75,5 % в 2000, 81,1 % в 2014 году в общем объеме экспорта), импортировала все больше жизненно важных товаров. За период 2000 - 2014 объем ввозимой продукции увеличился в 8,4 раза.

Самыми высокими темпами импорт рос по следующим категориям:

- продовольствие и товары народного потребления;
- сельхозтехника, станки и оборудование;
- автомобили, пассажирские и транспортные авиалайнеры;

- лекарства;
- новые технологии;
- продукция для ВПК.

В результате Россия недальновидно впала в зависимость от стран - экспортеров и их политики, что сказалось на затратной части бюджета российских предприятий и экономике бизнеса в целом. Так, например, рынок гостиничных услуг, один из самых перспективных, развитие которого во многом определяет статус города и региона в целом, позволяет задействовать целый ряд механизмов по выстраиванию всей цепочки рынка товаров и услуг в миниатюре – услуг туристских, транспортных, развлекательных, общественного питания, торговли, услуг познавательно - образовательного характера, производства сувенирной и печатной продукции и многого другого.

Для обеспечения стабильной и надёжной работы гостиничных предприятий необходимо учитывать основные рыночные факторы, которые в значительной степени влияют на их деятельность в XXI в.: глобализация, научно - технический прогресс, вертикальная и горизонтальная интеграция. С одной стороны, это позволяет получить неоспоримые конкурентные преимущества, с другой – усложняет систему управления предприятием. Так, проведённый нами анализ среднеотраслевых финансово - экономических показателей показал, что деятельность гостиничных предприятий характеризуется низкими финансовыми результатами, низкими показателями деловой активности, финансовой устойчивости и платёжеспособности [3, с.129,134]. В результате под угрозой оказывается безопасность не только конкретного бизнеса, но и безопасность всей страны: продовольственная, социальная, экономическая, финансовая, военная.

Исходя из мировой практики, импортозамещение целесообразно для оптимизации структуры экономики и развития стратегических отраслей. Если реализовать его эффективно.

Преодоление зависимости от импорта в России запускается «сверху» на каждом витке череды кризисов. Причина проста – снижается покупательная способность рубля, страна не в силах ввезти в прежних объёмах то, чего не производит и в чем нуждается. Последняя мировая экономическая яма отягощена антироссийскими санкциями. Это активизировало правительство, заставив перейти от слов к разработке стратегии – созданию программ импортозамещения в России до 2020 года.

Доля российского импорта для разных отраслей экономики сегодня чрезвычайно высока. Например, страна ввозит комплектующих: для тяжелого машиностроения – 70 % , гражданского авиастроения – 80 % . В нефтегазовой отрасли используется 60 % оборудования иностранного производства, в энергетике – 50 % .

Вопросом продовольственной безопасности власти озадачились еще в 2012 году. Одна из целей «Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2020» – импортозамещение. В остальных отраслях процесс запустило введение западных санкций [2,с.1].

В 2015 году импортозамещение стартовало в важнейших сферах реального сектора. Работа ведется одновременно по двум направлениям: стимулирование национальной промышленности и ограничивающе - запретительные меры по ввозу. Вносит свой вклад и девальвация рубля, естественным образом смещая фокус компаний на закупку отечественной продукции.

Остаются запрещенными к ввозу (до 06.08.2016 г.) продовольственные товары:

- охлажденная / свежая / замороженная говядина и свинина, мясо птицы;
- рыба и ракообразные;
- фрукты, овощи, корнеплоды и орехи;
- молоко и молокопродукты;
- колбасы, готовые мясопродукты;
- сыры и творог на растительной основе.

Таблица 1. Политика по сокращению продовольственного импорта в документах

Отрасль	Документ / мероприятие	Задачи и сроки
Сельское хозяйство	Госпрограмма развития с / х на 2013 - 2020 (постановление правительства №717 от 14.07.12, разработка Минсельхоза)	До 2020 г. увеличить вес российских продтоваров в общих ресурсах: <ul style="list-style-type: none"> <li>• мяса – до 91,5 % ;</li> <li>• зерна – до 99,7 % ;</li> <li>• молока – до 90,2 % ;</li> <li>• свекловичного сахара – до 93,2 % ;</li> <li>• картофеля – до 98,7 % ;</li> <li>• растительного масла – до 87,7 % .</li> </ul>
	Запрет на ввоз сельхозпродукции до 06.08.16 (указы президента №560 от 06.08.14 и №320 от 24.06.15)	
	План мероприятий по содействию импортозамещению в с / х на 2014–2015 (распоряжение правительства №1948 - р от 02.10.14)	
	Снижение ввозных пошлин по оборудованию для рыбоводства	

Особое значение в вопросах импортозамещения традиционно имеют продукты питания: известия о прекращении ввоза той или иной категории товаров из определенных стран оказываются в фокусе внимания общественности, а их местное производство обсуждается особенно широко. Это и не случайно, ведь именно в сфере продовольственных товаров проблемы импорта ощущаются, пожалуй, каждой отдельной семьей. С одной стороны, такое положение вещей накладывает на государство максимальную ответственность в управлении отраслью, а с другой - создает дополнительные возможности для малого и среднего бизнеса, занятого в сельском хозяйстве.

Некоторые успехи в этом направлении уже налицо. Так, по данным ЕМИСС [1, с.1], доля иностранной продукции в общем объеме потребления продовольственных товаров уже снизилась с 34 % в 2014 году до 27 % в 2015 году (по данным III квартала).

Таблица 2. Доля импорта в общем объеме потребления продтоваров в 2010 - 2015 гг.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
	За год	III квартал				
Отношение продовольственных товаров, поступивших по импорту на	34	33	34	36	34	27

потребительский рынок, к общему объему продовольственных товаров потребительского рынка, %							
--	--	--	--	--	--	--	--

Тем не менее, пространство для развития малого и среднего бизнеса всё еще очень велико. Это позволяет искать и находить новые ниши на освобождающихся рынках.

Малому бизнесу хорошие возможности открывают стимулирующие отечественное производство меры нефинансового характера: государство ограничивает ввоз зарубежных товаров, корректирует ставки пошлин, меняет систему госзакупок. Есть шанс занять нишу, освобожденную административным вмешательством правительства, и заработать на импортозамещении [2, с.1].

Введение эмбарго создало возможность для импортозамещения со стороны отечественных производителей, однако потенциал импортозамещения в краткосрочной перспективе оказался далеко не в полной мере реализован. [4, с.6] Причины кроются в ряде объективных экономических факторов, среди которых:

- Производство ряда продуктов, как, например, мясо крупного рогатого скота и рыба, связано с длительными сроками окупаемости инвестиционных проектов.

- Производственный цикл может значительно превышать годовой период эмбарго, что отрицательно влияет на стимулы к инвестициям в производственные мощности. Объявление о продлении эмбарго на год повышает стимулы к инвестированию со стороны производителей, однако горизонт планирования вновь ограничивается годовым периодом.

- Рост процентных ставок в значительной степени ограничил возможности производителей привлекать кредиты не только для инвестиций, но и для пополнения оборотных средств.

- Выросли расходы на закупку импортного сырья для производства: инкубационных яиц для птицеводства, племенного скота и кормовых добавок в молочном животноводстве, мальков и оплодотворенной икры лососевых, семян картофеля, сахарной свеклы, кукурузы. Кроме того, ожидается рост цен на фураж. Производство продовольственной продукции выросло лишь по нескольким категориям и смогло частично заместить запрещенную импортную продукцию. Положительная динамика наблюдается в производстве мяса, рост обеспечивается в основном за счет свиноводства и птицеводства.

Эмбарго создало возможности для расширения отечественного производства. [4, с.20]. Динамика производства, однако, показывает, что несмотря на широкий потенциал импортозамещения (в форме выбывшей с российских рынков импортной продукции) в настоящее время его реализация осуществляется точно, преимущественно в секторе по производству мяса и молочной продукции, что стимулирует также развитие перерабатывающих предприятий. Успехи в наращивании объема отечественного производства во многом обусловлены сделанными ранее инвестициями. Продление продовольственного эмбарго еще на один год дает дополнительную возможность отечественным производителям как для адаптации к непростым экономическим условиям в стране, так и для реализации процесса импортозамещения.

### Список использованной литературы:

1. Единая межведомственная информационно - статистическая система (ЕМИСС). URL: [http:// fedstat.ru:7015 / indicator / 37164](http://fedstat.ru:7015/indicator/37164)
2. Как можно заработать бизнесу на замещении импорта: разбор программы по импортозамещению в России. URL: [http:// moneymakerfactory.ru / biznes - idei / biznes - na - zameschenii - importa /](http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/biznes-na-zameschenii-importa/)
3. Кличева Е.В. Особенности бюджетной модели гостиничных предприятий. // Вестник Финансового университета. 2008. № 3.
4. Продовольственное эмбарго: импортозамещение и изменение структуры внешней торговли. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Бюллетень о развитии конкуренции. Выпуск №11, август 2015 г. URL: [http:// ac.gov.ru / files / publication / a / 6007.pdf](http://ac.gov.ru/files/publication/a/6007.pdf)

© И.В. Васильева, 2015

УДК 336.027

**Т.В. Васильева**

Ст. преподаватель

Экономический факультет

Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт

г. Кемерово, Российская Федерация

**К.А. Васильев**

К.э.н., доцент

Экономический факультет

Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт

г. Кемерово, Российская Федерация

### КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Банковское кредитование, в современных условиях, играет ведущую роль в обеспечении денежными ресурсами хозяйствующих субъектов и населения. В свою очередь от наполнения кредитного портфеля и своевременного исполнения заемщиками своих обязательств, в совокупности зависит результат экономической деятельности банка и его финансовое состояние. Именно поэтому управление кредитным портфелем зачастую сравнивают с управлением банком в целом.

Выдача кредитов, с одной стороны – наиболее доходная, с другой стороны – наиболее рискованная операция коммерческого банка. Формирование качественного и доходного кредитного портфеля является главной целью кредитной работы банков.

Кредитный портфель банка представляет собой совокупность предоставленных коммерческим банком кредитов, которые классифицируются по определенным критериям, обусловленным факторами кредитного риска и категориями заемщиков [2].

Формирование кредитного портфеля коммерческого банка является основным этапом реализации его кредитной политики, которая начинается с формулирования общей цели

кредитной деятельности банка, выработки стратегии кредитной политики. Далее, в рамках этой стратегии, с учетом сложившихся условий внешней среды и собственных возможностей банка определяются приоритетные цели формирования его кредитного портфеля.

На сегодняшний день состояние кредитного портфеля позволяет судить не только о качестве кредитной политики банка, но и прогнозировать будущий результат его кредитной деятельности [2].

В зависимости от цели кредитной деятельности банк формирует кредитный портфель определенного типа, основанный на соотношении дохода и риска. Типы кредитного портфеля представлены на рисунке.



Рисунок – Типы кредитного портфеля

В зависимости от совокупности характеристик того или иного портфеля кредитный портфель может быть:

- постоянным или меняющимся. Постоянный портфель сохраняет свою структуру в течении определенного кредитной политикой срока. Меняющийся портфель имеет динамическую структуру кредитов, состав которых обновляется с целью достижения максимального экономического эффекта.

- специализированным и комплексным. Специализированный портфель ориентирован на отдельную группу кредитов, объединенных по частным критериям, таким как отраслевая или региональная принадлежность, кредитные продукты и т.п. Комплексный портфель предполагает сочетание различных групп кредитов.

Управление кредитным портфелем представляет собой деятельность банка, направленную на оптимизацию структуры портфеля и служит для снижения риска и увеличения прибыли по активным операциям.

Необходимость совершенствования системы управления кредитным портфелем в современных условиях обусловлена: ростом финансовых рисков при кредитовании; необходимостью более качественного удовлетворения потребностей реального сектора экономики и населения в кредитных ресурсах; «недостаточным уровнем методического обеспечения процесса управления кредитным портфелем банка и его качеством в условиях сохранения нестабильности экономики и в связи с необходимостью предупреждения возникновения и усиления в ней кризисных явлений» [1].

В современных экономических условиях банкам необходимо формировать оптимальный кредитный портфель, при котором выданные ссуды должны соответствовать имеющимся

кредитным ресурсам по срокам и суммам, уровень доходности по ним должен быть максимально возможным, а степень риска должна быть сведена к минимально допустимому уровню.

Таким образом, формирование оптимального кредитного портфеля является одной из ключевых задач деятельности коммерческого банка.

#### **Список использованной литературы:**

1. Терновская, Е.П. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления / Е.П. Терновская, Т.В. Гребеник // Интернет - журнал Науковедение. – 2014. – № 3 (22). – С. 76.

2. Чапкина, Н. А. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка с использованием вероятностных методов / Н. А. Чапкина, Л. А. Голикова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). – Уфа: Лето, 2011. – С. 61 - 64.

© Т.В. Васильева, К.А. Васильев, 2015

**УДК 338.43**

**Д.В. Верба**

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

### **АДМИНИСТРАТИВНО - ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ**

Эффективность аграрного землепользования во многом зависит от влияния таких внешних факторов, как совокупность почвенно - климатических условий, государственное регулирование земельных отношений, использования и учета земли, включающее административно - правовое и экономическое регулирование.

Административно - правовое регулирование земельных отношений и учета земель, включает, прежде всего, мониторинг земель, земельный контроль и земельный кадастр.

Согласно Положению об осуществлении государственного мониторинга земель в России осуществляется сбор, обработка, хранение информации о состоянии земель, ведется систематическое наблюдение за использованием земель исходя из их целевого назначения и разрешенного использования, проводится анализ и оценка качественных параметров земельных ресурсов с учетом влияния природных и антропогенных факторов [1, 3]. В то же время, по мнению некоторых экспертов, основная задача мониторинга земель – прогноз, предупреждение, устранений негативных последствий – не выполняется. Между тем нерациональное использование земли по оценкам специалистов приводит к тому, что сельхозпроизводители теряют львиную долю продукции растениеводства [2, 8].

Главная задача государственного земельного контроля - обеспечение соблюдения экономических субъектов независимо от их организационно - правовых форм и форм собственности, а также гражданами действующего земельного законодательства, требований охраны и использования земель. Согласно постановлению Правительства РФ

от 15 ноября 2006 г. № 689 «О государственном земельном контроле» основным направлением деятельности органов в сфере государственного земельного надзора является предупреждение, выявление и пресечение нарушений различными экономическими субъектами требований земельного законодательства об использовании земельных ресурсов по целевому назначению, порядка предоставления сведений о состоянии земель и прочих требований, выполнения обязанностей по рекультивации земель и улучшению их качества, охране почв и предотвращению различных деградиционных процессов, таких как ветровая, водная эрозия и других процессов, ухудшающих почвенное плодородие [3].

Согласно Федеральному закону «О государственном земельном кадастре» от 2 января 2000 г. № 28 - ФЗ под земельным кадастром понимается систематизированный свод сведений и документов, включающих информацию о правовом режиме земель, их распределении по собственникам, землевладельцам и землепользователям, категориям земель, по характеристике качественных параметров и ценности земель. В основе земельного кадастра, составляющего часть механизма регулирования земельных отношений, лежит оценка земель.

В настоящих условиях в Краснодарском крае кадастровую стоимость сельскохозяйственных угодий определяют на основе Методических рекомендаций по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения № 145 от 4 июня 2005 г. В соответствии с данным документом кадастровая стоимость земельных участков сельскохозяйственного назначения устанавливается с учетом балльной оценки бонитета почв, количества и качества произведенной продукции, затрат на выращивание сельскохозяйственных культур, величина которых определяется используемыми технологиями возделывания, удаленности земель от мест реализации сельскохозяйственной продукции.

По результатам инвентаризации земель и государственной кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий в Краснодарском крае выделено четыре земельно - оценочных района, в составе которых для каждого административного района установлен балл бонитета почв и кадастровая стоимость гектара. По каждому земельно - оценочному району определена средняя стоимость гектара сельхозугодий, являющаяся исходной базой для расчета [1, 2].

С учетом сложившихся экономических условий и необходимости совершенствования механизма оценки земель, используемых для сельскохозяйственных нужд, 20 сентября 2010 г. приказом Минфина РФ № 445 были разработаны и утверждены Методические указания по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения [3, 5]. С учетом положений данного документа кадастровая стоимость рассчитывается по земельным участкам на основе нормативной урожайности сельскохозяйственных культур, чередование которых на данном участке соответствует научно - обоснованной системе севооборота, рыночной цены, затрат на возделывание и на поддержание почвенного плодородия в расчете на гектар. На основе представленных показателей предусмотрен расчет величины удельного валового дохода, удельных затрат и ренты на единицу площади. Причем показатель ренты должен быть скорректирован на коэффициент капитализации [4].

По нашему мнению, стоимость земель сельскохозяйственного назначения, определяемая по методике 2010 года, через механизм ценообразования учитывает изменение рыночных условий, отражает уровень почвенного плодородия, характеризующийся урожайностью сельскохозяйственных культур и суммой затрат на их возделывание, а также поддержание плодородия почв.

Определение кадастровой стоимости по методике 2010 года в Краснодарском крае позволит повысить финансовую независимость хозяйствующих субъектов, обеспечит возможность освоения инновационных элементов научно обоснованных агротехнологий и проведения мероприятий по воспроизводству плодородия почв, что, в свою очередь, повысит экономическую эффективность землепользования.

#### **Список использованной литературы:**

1. Власенко В.П., Терпелец В.И. Гидроморфная деградация черноземов Западного Предкавказья: Учебное пособие. Краснодар, 2008.
2. Власенко В.П., Терпелец В.И. Методологические аспекты выбора диагностических критериев гидрометаморфизма в черноземах Западного Предкавказья // Труды КубГАУ. 2010. № 27. С. 80 - 85.
3. Власенко В.П. Техногенная деградация почв и методы ее регулирования / В.П. Власенко, А.А. Осипов, В.И. Терпелец, В.К. Бугаевский В.К. // Труды КубГАУ. 2012. № 39. С. 69 - 72.
4. Жердева О.В. Воспроизводство и экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях: автореферат дис... кандидата экономических наук / О.В. Жердева. Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2014
5. Жердева О.В. Роль, значение и функции земли в сельскохозяйственном производстве / О.В. Жердева // Теория и практика общественного развития. 2013. № 8. С. 319 - 320.
6. Жердева О.В. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края: монография / О.В. Жердева, М.А. Столярова. - Краснодар, 2015.
7. Жердева О.В. Эффективность технологий возделывания сахарной свеклы на почвах низменно - западного агроландшафта Западного Предкавказья / О.В. Жердева, В.И. Терпелец // Труды КубГАУ. 2011. № 32. С. 76 - 81.
8. Столярова М.А. Методические аспекты эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения / М.А. Столярова, О.В. Жердева // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 96. С. 269 - 283.

© Д.В. Верба, 2015

**УДК 005.585:657.6 - 051:005.6**

**Т.А.Волкова**

к.э.н., доцент кафедры менеджмента качества

**Ю.В.Гриневич**

студент направления подготовки 27.03.01 «Стандартизация и метрология»

Сибирский государственный индустриальный университет,

г. Новокузнецк, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА СТЕПЕНИ РИСКА НАРУШЕНИЯ БЕСПРИСТРАСТНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИТОРА ПО СЕРТИФИКАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ**

Особенностью проведения сертификационных аудитов является доверие к ним, основанное на ряде профессиональных принципов. Принципы помогают сделать аудит

результативным и надежным инструментом поддержки политик, методов и средств управления за счет предоставления информации, с помощью которой организация может осуществлять свою деятельность в целях её улучшения [1; 2, с. 22]. Одним из таких принципов выступает беспристрастность.

Согласно ISO / IEC 17021 основу беспристрастности составляет требование объективного и непредвзятого отношения к заказчику услуг по сертификации систем менеджмента. Она предполагает, что орган по сертификации (ОС) и его персонал при проведении сертификации систем менеджмента организаций субъективно свободны от личных предубеждений или пристрастий в отношении заказчика, а их действия исключают какие - либо обоснованные сомнения. Персонал ОС, участвующий в деятельности по сертификации, не должен иметь других интересов, за исключением одного – правильного применения нормативных требований к сертификации, а также поддаваться влиянию других интересов или других сторон, заинтересованных в исходе сертификации. Необходимо, чтобы выводы и решения ОС основывались только на объективных свидетельствах соответствия или несоответствия, полученных им исключительно в процессе сертификационного аудита [3, с. 33].

В целях исключения возможности проявления субъективного и предвзятого подхода к проведению сертификации систем менеджмента организаций со стороны комиссии по сертификации, необходимо назначить членов комиссии (аудиторов по сертификации систем менеджмента) таким образом, чтобы комиссия по сертификации была и воспринималась как беспристрастная. В связи с этим целесообразно со стороны высшего руководства ОС при формировании состава комиссии проводить оценку беспристрастности аудиторов [4, с. 184].

Угрозы нарушения беспристрастности деятельности аудитора являются источниками возможной предвзятости, которая может негативно повлиять на способность аудитора делать непредвзятые наблюдения и заключения аудита. Возникновение угроз связано с различными действиями, взаимоотношениями и прочими иными обстоятельствами. Для понимания природы этих угроз и их потенциального влияния на беспристрастность деятельности аудитора, высшее руководство ОС должно определить типы угроз, порождаемых в ходе конкретных действий, взаимоотношений и иных обстоятельств. ISO / IEC 17021 указывает на существование четырех типов угроз, которые могут порождать давление или иные факторы, способные привести к предвзятости аудитора по сертификации систем менеджмента: угрозы собственной выгоды (аудитор действует в личных интересах); угрозы анализа собственной деятельности (аудитор анализирует собственную или его коллегами выполненную работу); угрозы близкого отношения или доверительность (аудитор находится в очень близких отношениях или слишком доверяет другому лицу вместо поиска свидетельств аудита); угрозы запугивания (аудитору открыто или скрытым образом угрожают).

Сводный перечень угроз беспристрастности деятельности аудитора, которые могут оказывать давление или приводить к пристрастному поведению, представлен в таблице 1. Данный перечень иллюстрирует широкое разнообразие типов угроз, которые необходимо учитывать высшему руководству ОС при анализе вопросов о независимости и беспристрастности деятельности аудиторов, а также оценивать их существование при формировании состава комиссии по сертификации систем менеджмента организаций.

Таблица 1 – Угрозы нарушения беспристрастности деятельности аудитора, оцениваемые в ходе формирования комиссии по сертификации

Наименование типа угроз	Угрозы нарушения беспристрастности деятельности аудитора	Степень риска нарушения беспристрастности*
1 Угрозы собственной выгоды	Наличие трудовых отношений между аудитором и заказчиком (в т.ч. предыдущее место работы)	
	Наличие трудовых отношений между членами семьи аудитора и заказчиком	
2 Угрозы анализа собственной деятельности	Аудитор или его коллеги в течение двух последних лет предоставляли заказчику услуги по проведению внутренних аудитов системы менеджмента	
	Аудитор или его коллеги в течение двух последних лет предоставляли заказчику консультационные услуги по системе менеджмента	
3 Угрозы близкого отношения	Наличие родственных, дружеских, профессиональных или других близких и доверительных отношений с руководством или работниками заказчика	
	Развитие с течением времени отношений между аудитором и работниками заказчика (чрезмерная фамильярность)	
4 Угрозы запугивания	Наличие конфликтных ситуаций при ранее проведенных работах с заказчиком	
	Наличие отводов и жалоб на работу аудитора со стороны заказчика	
Итого:		
* Степень риска оценивается от 0 до 1 (0 – риск отсутствует, 1 – риск присутствует).		

Таким образом, согласно таблице 1 при формировании состава комиссии по сертификации высшему руководству ОС следует проводить оценку беспристрастности аудиторов на предмет наличия родственных, дружеских, трудовых, профессиональных отношений с заказчиком сертификационной услуги, предоставления заказчику услуг по проведению внутренних аудитов или консультационных услуг по системе менеджмента. Не стоит забывать и о существовании конфликтных ситуаций при ранее проведенных работах с заказчиком, отводов и жалоб на работу аудитора со стороны организации.

Определение и оценка степени риска нарушения беспристрастности осуществляется посредством последовательного анализа типов и значимости угроз для беспристрастности аудитора, а также видов и результативности мер по их устранению или сведению к минимуму. Степень риска для беспристрастности может быть выражена как одно из состояний в диапазоне от «Риск отсутствует» до «Риск максимален». Один из способов определения величины риска состоит в разделении всего диапазона на отдельные значения,

лежащие между крайними точками, и оценки для каждого значения вероятности того, что беспристрастность может быть подвергнута риску (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка степени риска для беспристрастности аудитора

Степень риска	Характеристика степени риска	Оценка	Действия
Риск отсутствует	Опасность для беспристрастности фактически отсутствует	0	–
Риск незначительный	Опасность для беспристрастности маловероятна	1 – 2	Отслеживаются этапы работ по сертификации руководителем ОС
Риск средний	Нарушение беспристрастности вероятно	3 – 4	Устраняются наличием второго эксперта (технического эксперта)
Риск высокий	Нарушение беспристрастности весьма возможно	5 – 6	Отстранение эксперта от проведения работ
Риск максимальный	Нарушение беспристрастности практически неизбежно	7 – 8	Отказ от проведения работ

При наличии угроз беспристрастности аудитора на этапе формирования комиссии по сертификации следует предпринять мероприятия по их устранению или сведению к минимуму. В частности, устранение угрозы беспристрастности аудитора может быть достигнуто простым отслеживанием со стороны высшего руководства ОС этапов работ по сертификации системы менеджмента организации или включением второго аудитора или технического эксперта в комиссию по сертификации. В случае существования высокой степени риска нарушения беспристрастности в деятельности аудитора могут быть применены более радикальные меры, направленные на отстранение аудитора от участия в проведении сертификации системы менеджмента или, вообще, отказ от проведения работ (таблица 2).

Устранение или сведение к минимуму угроз нарушения беспристрастности аудитора на этапе формирования комиссии по сертификации позволит высшему руководству ОС сконцентрировать свои усилия на защите аудиторов от возможных угроз со стороны клиента или другой заинтересованной стороны на последующих этапах процедуры сертификации системы менеджмента организации. Применение в ОС мер защиты беспристрастности аудитора позволит сократить пристрастность аудитора по сертификации системы менеджмента, что в свою очередь будет способствовать сохранению и повышению доверия заинтересованных сторон к деятельности ОС, влиять на восприятие ими значимости оказываемых услуг по сертификации систем менеджмента [5, с. 119].

### Список использованной литературы:

1. Волкова Т.А. Формирование процессной модели системы менеджмента органа по сертификации систем менеджмента / Т.А. Волкова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 1 (61). URL: <http://www.uecs.ru/index.php?option=comflexicontent&view=items&id=2735>.
2. Методические подходы к формированию и развитию системы менеджмента органа по оценке соответствия : монография / И.Ю. Кольчурина, Т.А. Волкова, В.В. Левшина, П.П. Баранов. – Москва : АУДИТОР, 2013. – 165 с.
3. Волкова Т.А. Обеспечение беспристрастности процесса сертификации систем менеджмента / Т.А. Волкова // Сертификация. – 2015. – № 3. – С. 33 – 37.
4. Шенцова С.А. Обеспечение беспристрастности сертификации систем менеджмента организаций / С.А. Шенцова, Т.А. Волкова // Наука и молодежь : проблемы, поиски, решения : труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (13 - 15 мая 2015 года) / Сиб. гос. индустр. ун - т. ; под общ. ред. проф. М.В. Темлянцева. – Новокузнецк : Изд. центр СибГИУ, 2015. – Вып. 19. – Ч. I. Гуманитарные науки. – С. 182 – 188.
5. Волкова Т.А. Обеспечение беспристрастности деятельности аудиторов по сертификации систем менеджмента организаций / Т.А. Волкова, С.А. Шенцова // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке : сб. науч. статей. Ч. 2 / Сиб. гос. индустр. ун - т. – Новокузнецк, 2015. – С. 117 – 123.

© Т.А. Волкова, Ю.В. Гринцевич, 2015

УДК 69.007

Э.Ф.Гайнетдинов, О.В.Князева

Магистранты 2 года обучения,

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Широкое распространение оффшорные компании получили в период 2000 - х. Оффшоры начали появляться у крупных компаний для оттока капитала из страны, а также снижения налоговой базы.

В период с 1994 года в период меняющейся политики, появилось такое понятие как рейдерский захват. Крупные предприятия и заводы переходили в руки рейдеров, всеми законными и незаконными способами. Одним из способов безнаказанного захвата предприятий это захват с помощью организаций, чьи учредители были компании, зарегистрированные в оффшорных зонах. Данный метод помогал избежать ответственности перед судом, так как собственников оффшоров не раскрывали, тем более что они находятся не в юрисдикции судов РФ. Государство в то время не гарантировало защиту имущества должным образом, предприниматели прибегали к различным методам защиты, переводили имущество компаний в оффшоры. Именно знание того, что

собственность в РФ не защищена законом, а не желание спрятать в оффшоре средства заставило их вывести сделки по купле-продаже долей в бизнесе за пределы российской юрисдикции, в том числе в Кипрские оффшоры, где подобные сделки с куплей, продажей, уступкой доли в компании тщательно проверяются регистрирующими органами и не проводятся без подтверждения подписей у нотариуса. Это кстати подтверждается и движением капиталов. Кипрские оффшоры — крупнейшие инвесторы в Российскую экономику. Это означает то, что деньги на Кипре не задерживаются, а возвращаются в Россию.

Широкое распространение получило регистрация строительных компаний в оффшорных зонах [1,2,3]. *Схема, используемая при строительной деятельности.* Кипрская компания выступает подрядчиком. Заказчик производит полную оплату кипрской компании за строительные услуги (за строительство здания либо другого объекта). Субподрядчиком выступает белизская компания (оффшорная компания), в данной схеме вся прибыль оседает у кипрского подрядчика. Зарплата выплачивается с зарубежных счетов субподрядчика на пластиковые карточки сотрудников. Налоговое преимущество такой схемы заключается в том, что белизская компания выплачивая зарплату российскому персоналу не удерживает НДС (рабочие должны сами задекларировать доходы и уплатить налог, по своему личному усмотрению). Также белизская компания должна уплачивать страховые взносы, но фактически не имеет такой возможности, т.к. не зарегистрирована в России как налогоплательщик. Соответственно налоговые органы РФ не имеют возможности истребовать эти взносы с белизской компании.

К справедливости следует отметить, что оффшорные компании выполняли не только отрицательную функцию в случае ухода от налогов, но и защиты предпринимателей от незаконных действий. Но на сегодняшний день, оффшоры приняли исключительную функцию - средство снижения налоговой базы и конфиденциальность собственников компаний.

В настоящее время оценка деятельности оффшорных зон, их роль в экономике неоднозначна. С одной стороны, в их создании проявляются общемировые тенденции либерализации внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации экономики. С другой стороны, именно здесь осуществляется значительная часть операций по отмыванию «грязных» денег.

#### **Список использованной литературы:**

1. Равилова А.Р., Запольских В.А., Гареева З.А. Сущность категории неопределенности и ее роль в строительной отрасли рфобщество, наука и инновации Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 167 - 169.
2. Бадертдинова А.Р., Быкова А.Н., Гареева З.А. Проблемы строительной отрасли на современном этапе. Фундаментальные и прикладные научные исследования Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 23 - 25.
3. Шарафутдинова М.В., Ахтамова З.И., Гареева З.А. Некоторые аспекты налогообложения в строительстве. Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 18 частях. 2013. С. 178 - 180.

4. Шонджиев, Б.И. Оффшорный бизнес и проблемы противодействия отмыванию "грязных" денег в современной мировой экономике, дисс.канд.экон.наук. М, 2006

© Гайнетдинов Э.Ф., Князева О.В., 2015

УДК 332

**Р.С. Гайрбекова**

К.э.н., доцент

Факультет государственного университета

Г. Грозный, Российская Федерация

**Ф.А. Абитаева**

студентка

Факультет государственного университета

Г. Грозный, Российская Федерация

#### **МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА**

Рыночные преобразования российской экономики подняли целый пласт новых экономических явлений и процессов, ранее не свойственных ей. Глобализация, активное вхождение России в мировую экономику и другие объективные факторы формируют качественно новые социально - экономические условия. При этом значимую роль сыграл и субъективный аспект – недоработки и ошибки молодых рыночных реформаторов. Спектр экономических явлений пополнился новыми, среди которых выделяется блок рискованности направленности – угрозы развитию экономики. Классификация этих рисков достаточно разнообразна и представлена в работах исследователей. Важным элементом в сфере познавательной деятельности человека явилось возникновение и развитие нового направления исследований – проблемы безопасности.

Экономические кризисы, банкротства предприятий, колебания курсов валют и биржевых котировок и многие другие явления стали элементами современной российской действительности. В этих условиях особое значение приобрели характеристики экономического развития, характеризующие его надежность и устойчивость. К важнейшим понятиям, уже прочно вошедшим в научный оборот и получившим признание как новой формы научного знания, относится понятие «безопасность». Это понятие, с позиции обыденного экономического знания, достаточно очевидное, сегодня полностью не раскрыто и не имеет однозначного толкования. Уверенно вошедшее в процесс познания понятие «безопасность» тем не менее, как форма научного знания пока не отражает в обобщенной и абстрагированной форме предметы, явления и связи между ними посредством фиксации общих и специфических признаков. Классификация безопасности, ее уровней присутствует во многих научных работах, но каждый исследователь вносит свое, основанное на результатах своих разработок, понимание сущности и типологии безопасности.

В 2010 - 2011 гг. российская экономика продемонстрировала определенную сбалансированность и неплохие макроэкономические показатели. Последующие годы не показывают уверенного развития экономики России и регионов. Динамика основных экономических показателей (рост валового внутреннего продукта, объемов производства и др.) остается весьма умеренной.

Замедление динамики развития экономики большинства развитых стран отрицательно отразилось на объемах экспортных позиций России: нефти, металлургической продукции, энергоносителей, продуктов химического производства, играющих ведущую роль в экономике страны и наполняемости бюджета. Помимо снижения объемов потребления как следствия снижения спроса, существенно упали и цены. К примеру, в Кемеровской области, одного из регионов сырьевой ориентации, объем отгрузки угля на экспорт в 2013 году снизился почти на 40 %. Примерно на эту цифру снизились в среднем и цены.

Экономический кризис, начавшийся в 2008 году, расшатывает мировую экономику, что отрицательно сказывается на экономике России, интегрированной в мировую. Но этот кризис, по своим свойствам являющийся разрушителем, может стать катализатором возникновения новых экономических отношений, новых стратегий развития [2].

Современные эксперты к основным рискам и угрозам экономической безопасности России относят также следующие [5]:

- потеря контроля над национальными ресурсами;
- ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики;
- неравномерное развитие регионов и прогрессирующий дефицит трудовых ресурсов большинства из них;
- низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы; коррупция и криминализация хозяйственно - финансовых отношений; нелегальная миграция и пр.

Методов исследования экономической безопасности страны, региона, хозяйствующего субъекта достаточно много. Широко распространены в исследовании экономической безопасности методы экспертных оценок. В частности, различные аналитические агентства, например, журнал «Euromoney» проводят оценки интегрального показателя надежности стран и страновых рисков с последующим информированием. В основе рейтинговых оценок используется аналитический блок и мнения экспертов.

Работы современных ученых направлены на поиск новых подходов к разработке механизмов мониторинга и управления безопасностью. В разработке теоретических и методологических подходов учитываются теории сложности систем, эмерджентности, хаоса и критических явлений, ограниченная рациональность агентов, неравновесная динамика, нелинейность экономических процессов и взаимодействия экономических элементов [6].

Все методики и системы оценки экономической безопасности обладают как преимуществами, так и недостатками. Общая особенность всех систем диагностики, наряду с оспоримостью их оценок как следствия нелинейности экономического развития – это субъективизм и позиция исследователя. При этом нередко полученные результаты оценки уровня экономической безопасности не совпадают с оценкой ситуации экспертами и реальными показателями социально - экономического развития.

Имеющиеся классификации безопасности (национальной, экономической, военной и т.д.) также носят субъективный характер и не охватывают всего объема и глубины понятия

«безопасность». Тем не менее, особый интерес для исследователя и практика представляет финансовая безопасность как составляющая экономической безопасности [7].

Для оценки финансовой безопасности в настоящее время существуют различные методы, при этом общепризнанных и получивших практическое применение методов ее оценки пока не найдено [8]:

- мониторинг основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями, в качестве которых принимаются значения не ниже среднемировых;
- оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям и динамики их изменения;
- методы экспертной оценки, которые служат для описания количественных и качественных характеристик исследуемых процессов. Они используют логические правила выбора решений, которые формируют эксперты на основе собственных представлений и знаний.

Особого внимания заслуживает метод наблюдения основных макроэкономических показателей и последующего сравнения их с пороговыми значениями. Этот метод получил широкое распространение, на основе исследований отечественных и зарубежных ученых применительно к России выработана система пороговых значений наиболее важных показателей безопасности. Величины и динамика основных показателей приводятся регулярно в изданиях статистических органов России, аналитических вестниках и обзорах.

В качестве методологической основы анализа финансовой безопасности экспертами часто используется метод индикативного как наиболее разработанный, апробированный и признаваемый научным сообществом. Однако этот метод как механизм индикативного анализа в настоящее время нуждается в изменениях для более адекватного соответствия динамике экономического развития и современных угрозам. Показатели, по которым определены пороговые значения, выступают как диагностическая система финансовой безопасности. Следует подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых показателей, а пороговые значения достигаются не в ущерб другим. Ситуации по степени экономической безопасности классифицируются с выделением нормального, предкризисного, кризисного состояний, которые в свою очередь разделяются на несколько стадий.

Выделение стадий кризиса является дополнительным элементом исследования, позволяющим более глубоко оценивать происходящие тенденции. В настоящее время индикативные оценки финансовой безопасности обобщенно сводятся к формированию набора ключевых параметров, которые, по мнению разработчиков, наиболее объемно раскрывает состояние безопасности, расчету значений этих показателей по той или иной методике, сравнение полученных значений с пороговыми уровнями, дифференцирующими ситуацию по уровню риска, определение какого - либо интегрального уровня безопасности. Сегодня исследователи располагают значительными вычислительными ресурсами, опытом и методической базой. Изложенный алгоритм действий логичен и обоснован как процесс получения нового знания о понятии «безопасность». Механизм же достаточно неповоротливый и тяжелый. Такой подход не может раскрыть все нелинейные воздействия от возмущающих факторов и угроз. Чрезмерное усложнение индикативного анализа, введение в него математических подходов (фракталы, бифуркации и т.д.) по нашему мнению, также не создает достоверную и обоснованную картину. Существенно меняются и наборы угроз для России и регионов.

Экономический кризис как переходной период экономики на новый уровень устойчивости требует внесения изменений в методологию оценок уровня безопасности и существенных корректировок индикативного метода, что в итоге позволит управлять безопасностью и расширит горизонт научного знания. Создание простого, эффективного механизма определения ключевых показателей, учета нелинейности современной экономики, нерациональности экономических субъектов и других качественно новых особенностей экономики является сложнейшей задачей. В новой геополитике отмахнуться от проблем безопасности и новых угроз нельзя, решать задачу методологического мониторинга и управления экономической безопасностью необходимо.

#### **Список использованной литературы:**

1. Прогноз социально - экономического развития Российской Федерации на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс] [http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924\\_5](http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5) (дата обращения 10.10.2013).
2. Мау, В. Экономика и политика в 2011 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста / В. Мау // Вопросы экономики. – 2012. – № 2. – 4 - 26 с.
3. Копеин, В.В. Структурные преобразования экономики региона и его финансовая безопасность (на примере Кемеровской области) / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова; отв. ред. В.В. Михайлов. – Новосибирск: Изд - во СО РАН, 2008. – 384 с.
4. Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: Монография / Под науч. ред. Т.Р. Ореховой. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 105 с. – (Научная мысль). – DOI 10.12737/1720 ([www.doi.org](http://www.doi.org))
5. Нарышкин, С. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития / С. Нарышкин // Вопросы экономики. – 2010. – №5. – С. 19.
6. Каурова Н.Н. Финансово - экономическая безопасность в условиях открытости национальной экономики (теоретико - методологический аспект): Дис. ... д - ра экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2013.
7. Филимонова, Е.А. Финансовая безопасность: теория, методология и практика / Е.А. Филимонова; отв. ред. В.И. Бувальцева. – Новосибирск: Изд - во СО РАН, 2010. – 213 с.
8. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. Л.П. Гончаренко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – С.246–270.

© Р.С. Гайрбекова, 2015

© Ф.А. Абитаева, 2015

#### **УДК 331.**

**Р.С. Гайрбекова**, К.э.н., доцент

Факультет государственного университета, Г. Грозный, Российская Федерация

**Ф.А. Абитаева**, студентка

Факультет государственного университета, Г. Грозный, Российская Федерация

#### **СТИМУЛИРОВАНИЕ И МОТИВИРОВАНИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ**

Успешность деятельности любой организации находится в зависимости от мотивации и способностей ее сотрудников, другими словами от того, какую работу хотят исполнять работники компании, и того, что они хотят исполнять. В современной среде высокой конкуренции как между организациями одной сферы, так и между самими сотрудниками,

от персонала ожидается максимальное использование собственных способностей, полноценной отдачи. Руководители крупных российских и зарубежных компаний не раз подчеркивали, что именно мотивация персонала является их важнейшей задачей. На самом деле амбициозные цели не могут быть достигнуты без вовлечения в их исполнение всех сотрудников организации. Только тогда, когда работники в достижениях компании видят и достижение собственных результатов, и то как связаны эти результаты, тогда управляющий и может быть уверен в том, что они действительно мотивированы на успешную работу, а не просто формально исполняют необходимый минимум своих обязательств. Формальные действия, не подкрепленные внутренним стремлением работать быстро и эффективно, редко приводят к успеху.

Рассмотрим важный вопрос. Руководители могут и не знать достоверно, чего же конкретно желают их подчиненные. Но предоставляется возможность оказывать влияние на него такими принятыми мерами контроля и поощрения, как заработная плата, контроль и производственная дисциплина, используя их в виде «кнута» и «пряника», добиваясь необходимого качества и количества производимой работы. Данные меры считаются средствами стимулирования работников к желательному для управляющего поведению и исполнению ими своих обязанностей.

Нередко слова «стимулирование» и «мотивирование» употребляются синонимично. Тем не менее, несмотря на то, что эти понятия кажутся идентичными и во многом взаимосвязаны, они имеют между собой ряд существенных различий.

Стимулирование – это разновидность воздействия на активность человека извне. Главная задача такого воздействия – ускорение управленческих процессов, изменение поведения субъекта, склонение его к совершению конкретного ожидаемого действия. Стимулирование может быть как позитивным (вознаграждение), так и негативным (угроза применения санкций).

Мотивирование же – это побуждение субъекта к активности, целенаправленному действию, решению конкретных поставленных задач. Мотивация человека – это внутреннее стремление, которое проявляется только тогда, когда оно до конца понято и принято субъектом. В основе мотивации лежит определенная - физиологическая, духовная или ценностная - потребность, после удовлетворения которой импульс к действию существенно снижается [2].

Разница между стимулированием и мотивацией в конечном итоге заключается в том, что мотивация характерна определенной личности. Это внутренне осознанное побуждение к действию. Стимулирование же – воздействие наружное. Данное различие фундаментально не только для менеджмента, но и для ряда иных наук, таких как, к примеру, маркетинг и психология. Стимулирование само по себе является простым воздействием в прямой форме, в то время как успешное мотивирование вызывает внутренние процессы у каждой конкретной личности, побуждающие к действиям, пока вызванная потребность не будет удовлетворена. Мотивация – это процесс, протекающий индивидуально у каждого человека.

Охватывая шире данный вопрос, основные различия между стимулированием и мотивацией заключаются в [1]:

1. Направленности. Мотивация является внутренней заинтересованностью, свойственной конкретной личности, в то время как стимулирование – это внешнее воздействие, направленное на круг субъектов.

2. Содержанию. Стимулирование может быть как позитивным (премиальные), так и негативным (штрафы) толчком к действию. Мотивация же по своему содержанию носит позитивный характер (либо сотрудник стремится достичь успеха, либо уйти от неуспеха).

3. Существованию. Стимулирование используется до того момента, пока оно не будет отменено, а мотивация – до тех пор, пока она будет не реализована.

4. Целью. Мотивация есть удовлетворение внутренней потребности, а стимулирование – это способ воздействия на человека.

5. Принадлежностью. Мотивация свойственна конкретному работнику, а стимулирование – группе людей, объединенных по единому общему признаку.

Таким образом, стимулирование является тем средством, с помощью которого осуществляется мотивирование персонала. Стимулирование и производится с той целью, чтобы у сотрудников возникла необходимая мотивация к эффективной работе. Оно может являться эффективным для группы сотрудников в целом. Так, дополнительное поощрение в виде премий или отпуска, помогает работать на благо организации более активно и усердно. Мотивация же у каждого работника своя, и прививание ее является достаточно трудной задачей.

Досадным фактором является то, что универсальную систему мотивации создать практически невозможно. Создавая систему для каждой конкретной организации, необходимо учитывать минимальный перечень факторов, включающий в себя:

1. Цели, которые организация ставит перед собой;
2. Состав сотрудников по возрасту, полу, степени образованности и т. д.
3. Особенности корпоративной культуры и управленческой системы предприятия;
4. Уже действующую на момент оценки систему мотивирования.

Система управления, корпоративная культура и мотивация персонала тесно взаимосвязаны и сильно влияют друг на друга, поэтому они должны быть правильно организованы. Корпоративная культура, определяющая нормы и правила поведения в организации, мотивирует работников к желаемому для руководителя поведению, но при таком раскладе данную мотивацию называют принудительной. Однако, если в саму систему мотивирования будут включены элементы, способствующие поддержанию корпоративным правилам – данный эффект принуждения исчезает, либо, как минимум, ослабляется. Хорошим примером для такового включения является проведение в организации различных конкурсов вроде «Сотрудник месяца», в которых для определения победителя оценивается, например, не только уровень производительности или продаж, а также, например, и соблюдение дресс - кода, доброжелательность, активность при участии в корпоративных мероприятиях компании и т.п.

Система управления же сама по себе изначально предполагает наличие ряда мотивационных воздействий на сотрудников. Такими воздействиями могут выступать благодарность за хорошо выполненную работу, похвала, приведение сотрудника, отличившегося в объеме производительности, в пример коллективу и многое другое.

Подводя итог, уровень мотивационного воздействия на сотрудников, и соответственно, эффективность выполняемой ими работы будет выше, если будут минимизированы противоречия между системой управления, нормами корпоративной культуры и системой мотивации.

Рассматривая трудовую мотивацию сотрудников, можно воспользоваться такими методами, как наблюдение, тестирование, анкетирование, опрос. С одной стороны, нужно выяснить рабочую среду в компании, то есть условия и систему оплаты труда, кадровую политику, социальный пакет и взаимоотношения в коллективе. С другой стороны, не менее важны потребности, установки и ценности работников, а также их удовлетворенность своим трудом и самой рабочей атмосферой организации.

Таким образом, объединив информацию, которая была получена с помощью разнообразных подходов, и проработав ее, можно спланировать базу для создаваемой системы мотивирования – либо для корректировки уже имеющийся.

Далее, выявив и проанализировав все факторы, определяющие специфику системы, подходящей для организации, можно начать ее разработку. Главное, что следует помнить, это то, что всегда стоит материальные стимулы подкреплять нематериальными, и наоборот. Одна только высокая зарплата не будет производить мотивационный эффект, если, например, сотрудники чувствуют в коллективе напряжение и разобщенность. Нельзя допускать демотивацию работников. Согласно данным различных исследований, эффективные методы нематериального стимулирования позволяют, не применяя увеличения заработной платы сотрудников, повысить производительность труда до 20 % , сокращая при этом незапланированную текучесть персонала до минимума.

Подведем итоги вышесказанного. Если компания и ее руководство стремятся к максимальному росту и развитию, повышению исполнительности и качества труда, создание максимально эффективной системы стимулирования сотрудников является правильным решением. Учитывая современное положение вещей, необходимо помнить, что одного только удовлетворительного материального вознаграждения сотрудников уже недостаточно. И хотя некоторые руководители до сих пор полагают, что ожидания персонала включает в себя только достойную зарплату и социальный пакет, спектр ожиданий современных работников значительно более широк.

Согласно регулярно проводимым в последние годы опросам и исследованиям, сотрудники также:

1. Рассчитывают на проявление уважения со стороны начальства;
2. Хотят иметь четкую и ясную обратную связь согласно результатам выполненного ими труда;
3. Ожидают справедливой оценки персонального вклада в общее дело;
4. Рассчитывают на профессиональный рост и продвижение по карьерной лестнице;
5. Стремятся трудиться в организации, принадлежностью к которой они могли бы гордиться.

Данный перечень ожиданий выявляет необходимость использования руководством нематериального стимулирования, особенно важного для самых ценных кадров – амбициозных, инициативных, обладающих наибольшим потенциалом и проявляющих высокую активность. Это, в свою очередь, означает, что должна быть найдена возможность применять те приемы и стимулы, которые будут побуждать к эффективной работе таких сотрудников. В итоге, даже если создание уникальной системы стимулирования окажется трудным и весьма медленным процессом, наградой для руководства станет команда максимально эффективных работников, обладающей по - настоящему сильной мотивацией к труду, и такой результат, несомненно, будет стоить всех затраченных усилий.

### **Список использованной литература:**

2. Борисова, Е.И. Индивидуальный подход к мотивации сотрудников: учеб. для вузов. – М.: Персонал - МИКС, – 2002. – 129 с.
3. Трофимов, Н.С. Современное управление персоналом организации: учеб. для вузов. – СПб.: Канди, – 2005. – 250 с.

© Р.С. Гайрбекова, 2015

© Ф.А. Абиатаева, 2015

**УДК 657.22**

**Б.А. Галиуллин, А.Т. Гафиятуллин, В.В. Уваровский**

Студент института экономики

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, Российская Федерация

### **ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Правильность исчисления и уплата налогов является одним из самых важных вопросов для любой организации. Налоговая система РФ ежегодно, а в некоторых случаях несколько раз в год, подвергается корректировкам и дополнениям. Ежегодно бухгалтерия компании вынуждена затрачивать все больше времени вопросам налогообложения, расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами.

Важную роль в формировании налоговой отчетности играет и бухгалтерский учет. Исходя из положений, установленных в статье 313 НК РФ, следует, что налоговый учет это система, которая базируется на данных бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете формируются первичные документы. Регистры бухгалтерского учета могут использоваться в целях налогового учета, если принята единая группировка или систематизация данных с учетом требований бухгалтерского и налогового законодательства. Если такая систематизация не возможна, то для систематизации в целях налогового учета должны быть дополнительно разработаны регистры налогового учета [3].

Из главы 25 НК РФ следует, что целью налогового учета является формирование полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных в течение налогового периода, а также обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль.

Однако, по мнению ряда авторов, в т.ч. Куликовой Л.И. «в настоящее время данный термин используется в более широком понимании; различия в принципах и правилах бухгалтерского и налогового учета, закрепленные в нормативно - правовых актах, предполагают рассматривать налоговый учет как систему сбора и обработки информации, необходимой для исчисления налоговой базы и определения налоговых обязательств по всем налогам, плательщиком которых является данный экономический субъект» [4].

Таким образом, источниками формирования показателей налоговой отчетности являются данные налогового и бухгалтерского учета. Суть сопоставимости отчетных и

налоговых данных организации заключается в том, что в финансовой и налоговой отчетности включаются обобщенные данные, требуемые для расчета налоговой базы по тому или иному налогу. Но в некоторых случаях могут возникнуть нестыковки. Это несоответствие бухгалтерского и налогового учета ликвидируются с помощью определенных корректировок. Ряд крупных компаний, где данных расхождений достаточно много, вынуждено организовать параллельное ведение бухгалтерского и налогового учета, которое требует дополнительных затрат на формирование учетной информации. Снижение затрат на составление налоговой отчетности можно добиться путем формирования его показателей на основе информации, содержащиеся в бухгалтерском учете, скорректированные по правилам налогового законодательства [2;7]. Ряд авторов предлагают интегрировать различные системы учета в одну информационную совокупность, позволяющую формировать финансовую, налоговую, а в лучшем случае и управленческую отчетность [1;5;6;8].

### **Список использованной литературы:**

1. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Роль интегрированной отчетности в системе управления сельскохозяйственной организацией // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С.80 - 81.

2. Клычова Г.С, Фахретдинова Э.Н., Хусаинов И.Ф. Правовое обеспечение развития методологии бухгалтерского учета в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 2 (32). С. 21 - 27

3. Кругляк, З. И. Налоговый учет и отчетность в современных условиях: Учеб. пособие. – 2 - е изд. / З. И. Кругляк, М. В. Калининская – М.: ИНФРА - М, 2015. – 352 с.

4. Куликова Л.И. Налоговый учет / Л.И. Куликова – М.:Изд - во «Бухгалтерский учет», 2003. – 336 с

5. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431.

6. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств и их интеграция на предприятиях, применяющих единый сельскохозяйственный налог // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 10 декабря 2015 г., Челябинск. Аэтерна. С 207 - 208.

7. Фахретдинова Э.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса / Э.Н. Фахретдинова, Л.Н. Шарипова // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. 2015. С. 145 - 147.

8. Фахретдинова Э.Н. Развитие методического обеспечения бухгалтерского учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Марийский государственный технический университет. Йошкар - Ола, 2011.

© Галиуллин Б.А., Гафиятуллин А.Т., Уваровский В.В., 2015

**В. Ю. Галуенко**

студентка 3 курса

факультет «Налоги и налогообложение»

Кубанский Государственный Аграрный Университет

г. Краснодар, Российская Федерация

Научный руководитель: М. В. Полинская

к.э.н., доцент

кафедры Налогов и налогообложения

Кубанский Государственный Аграрный Университет

г. Краснодар, Российская Федерация

### **ПРОГРЕССИВНАЯ СТАВКА НДФЛ В РОССИИ**

Мнение о том, что налоги, существующие в государстве, должны быть не только эффективными и собираемыми, но еще, как минимум, отражать в себе представления налогоплательщиков о социально - правовом равенстве и справедливости ходит всё чаще.

Реформирование существующей системы российского налогообложения необходимо с внесения поправок в действующее налоговое законодательство. Основной акцент необходимо сделать на таком налоге как НДФЛ, так как он является основным инструментом социальной справедливости, который позволит снизить уровень неравенства в доходах граждан.

Грамотное и справедливое налогообложение доходов граждан является одним из центральных вопросов налоговой политики, так как доходы населения – главный элемент налоговой системы, поскольку именно объем свободных наличных денежных средств определяет уровень платежеспособного спроса, что приводит к изменению количества представленных на рынке товаров и услуг [1, с.8 - 11].

Целью НДФЛ считается пополнение бюджета страны и равномерное распределение жизненно актуальных средств между населением, что достигается с помощью реализации функций приведенного налога [3, с.196 - 199]. НДФЛ, безусловно, должен реализовать свою распределительную функцию. Единая ставка налога эту задачу не выполняет, т.к. не учитывает наличие у определенного контингента граждан крупных доходов и не способствует повышенному налоговому изъятию с высоких личных доходов и их перераспределению. Резкое снижение ставки подоходного налога при переходе к плоской шкале для этой группы населения с наиболее высокими доходами усиливает расслоение населения по уровню обеспеченности [5].

Данный налог является экономическим рычагом государства. Именно с помощью этого обязаны решаться вопросы фискального и регулирующего характера, но это не отвечает реалиям современности.

Впервые вопрос о внедрении НДФЛ появился в Российской Федерации в 1907г. Проект подоходного налога был представлен на рассмотрение Думы в 1907г., но приняли его лишь в 1916г. Налогообложение было разделено по прогрессивным ставкам. В 1916г. его максимум был 12,5 % . Налоги, в том числе и НДФЛ, не играли особой роли при

формировании бюджетов разных уровней. И лишь в условиях рыночной экономики налоги приобрели главную роль в финансовом обеспечении деятельности государства.

За историю своего существования НДСЛ переживал большие изменения. В данный момент НДСЛ регламентируется гл.23 НК РФ. Единая ставка в 13 % была законодательно утверждена в 2001г. Прежде этого в Российской Федерации действовала прогрессивная ставка НДСЛ.

В данный момент времени ведутся дискуссии и споры по вопросу справедливости принятых ставок по НДСЛ. Государственной Думой Федерального Собрания РФ был предложен на рассмотрение законопроект, в котором рассматривается прогрессивная ставка налогообложения.

Прогрессивное налогообложение - это налогообложение, при котором с ростом налоговой базы увеличивается налоговая ставка. Исследуя современные налоговые системы зарубежных стран можно сделать вывод, что исчисление подоходного налога в прогрессии это популярное и закономерное явление сегодняшнего дня. Прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц позволяет изымать сверхдоходы и возвращать эти средства в оборот путем создания новых рабочих мест и социальных выплат. Например, в США максимальная ставка подоходного налога на граждан равна 35 % (в связи с кризисом увеличена до 39 %), в Великобритании — 40 % (в связи с кризисом увеличена до 50 %), во Франции — 40 %, в Нидерландах — 52 %. Китай демонстрирует успешную девяти ступенчатую прогрессивную шкалу подоходного налога от минимальной ставки 5 % до максимальной 45 %. При этом в бюджетах этих стран поступления НДСЛ занимают доминирующее положение, достигая 40 — 60 % в общей сумме налоговых доходов.

Мировой опыт также подтверждает преимущество прогрессивной шкалы налога: ни одна из ведущих стран мира не последовала примеру России и не стала вводить плоскую шкалу налогообложения. В подавляющем большинстве развитых стран ставка налога на лиц с наивысшими доходами составляет около 45 % (см. табл. 1).

Таблица 1 - Размер ставок НДСЛ  
в странах мира [4]

Аргентина	9—35 %	Канада	15—29 %	США	0—35 %
Австралия	17—47 %	Испания	24—43 %	Сингапур	3,5%—20 %
Бразилия	15—27,5 %	Китай	5—45 %	Швеция	0—56 %
Германия	14—45 %	Мексика	0—28 %	Франция	0—41 %
Дания	38—59 %	Норвегия	28—51.3 %	ЮАР	24—43 %
Израиль	10—47 %	Россия	13 %	Япония	5—40 %

Для того чтобы разобраться в необходимости перехода на прогрессивную ставку воспользуемся примером. Если, к примеру, вести прогрессивную ставку НДСЛ 13 % - для доходов до 30 тысяч рублей, 16 % - от 30 до 85 тысяч рублей, 19 % - для доходов от 85 до 200 тысяч рублей, 22 % - для доходов от 200 тысяч рублей и выше, то государственная казна получит в 1,6 раз больше дохода, нежели при пропорциональном налогообложении, что наглядно иллюстрирует таблица 2.

Таблица 2 – Сравнительный анализ прогрессивной и пропорциональной ставок НДФЛ.

Профессия	Группа плательщиков	Доход	Прогрессивная ставка		Пропорциональная ставка		Изменение налоговых отчислений
			Ставка НДФЛ	В государственном бюджете	Ставка НДФЛ	В государственном бюджете	
Учитель	до 30 тыс. руб.	15000	13 %	1950	13 %	1950	0 %
Экономист	от 30 до 85 тыс. руб.	35000	16 %	5600	13 %	4550	1050
Коммерческий директор	от 85 до 200 тыс. руб.	90000	19 %	17100	13 %	11700	5400
Нефтяник	от 200 тыс. руб.	260000	22 %	57200	13 %	33800	23400
Итого				<b>81850</b>		<b>52000</b>	<b>29850</b>

Из таблицы мы видим, что при сравнительно небольшом увеличении налоговых отчислений, казна, в нашем случае получит на 29850 рублей больше, не сильно ужесточив налоговое бремя налогоплательщиков.

Законопроекты об очередном введении прогрессивной ставки налога поступают в Государственную Думу с периодичной регулярностью. Ни один из предложенных проектов в результате рассмотрения членами Госдумы не был принят. Политики заявляют, что введение прогрессивной ставки НДФЛ в России недопустимо и вредно для национальной экономики [2].

Медаль прогрессивной ставки, как обычно, имеет две стороны, и у нее есть и плюсы, и минусы. Прежде всего, такое изменение может негативно отразиться на том, что прогрессивная шкала НДФЛ приведет к тому, что богатые территории станут значительно богаче (НДФЛ поступает в региональные и местные бюджеты). Вряд ли людям с невысокими доходами в Амурской области станет лучше, если бюджет Москвы получит дополнительные миллиарды. Это усилит межрегиональную политическую напряженность, для снятия которой центру, возможно, придется частично перевести НДФЛ в федеральный бюджет, что негативно скажется на развитии федерализма в России.

Так же введение прогрессивной ставки НДФЛ приведет к уклонению от налогов. Справедливость этого тезиса доказывается тем, что налоговая реформа 2000 - х годов привела к массовому выходу из тени доходов. После снижения предельной ставки НДФЛ поступления выросли на 0,7 - 0,8 % ВВП. Более того, введение плоской шкалы привело к увеличению прогрессивности налогообложения за счет того, что многие богатые граждане перестали уклоняться от уплаты налога. При повышении подоходного налога возможен обратный процесс: богатые люди начнут интенсивнее уклоняться от налогов, объем поступлений снизится, а основное налоговое бремя ляжет на средний класс. В результате при введении прогрессивной ставки НДФЛ налог с ростом доходов будет увеличиваться даже меньше, чем сейчас. Вряд ли бедным станет лучше от того, что богатые будут уклоняться от налогов.

С другой стороны, введение в Российской Федерации прогрессивного налогообложения положительно скажется на государственном бюджете. Не сомневаюсь, что доходы

государства от НДФЛ увеличатся минимум в 1,5 раза, что наглядно отображает таблица 2. Но не стоит забывать и о том, что уклонение от налогов у нас достаточно популярно, и, учитывая данный фактор, однозначно спрогнозировать рост доходов государства от налогообложения, конечно, просто.

Законодатель планирует применять прогрессивную систему налогообложения к тем гражданам, чей доход в год составляет более 24 млн. рублей, таким образом, обезопасив менее состоятельные слои населения от налоговой кабалы. На мой взгляд, такой ценз вполне адекватен. Как результат, можно ожидать незначительного выравнивания социального неравенства среди населения страны.

Подводя итог всему вышесказанному, можно с уверенностью заявить, что введение прогрессивной шкалы НДФЛ, прежде всего, ориентировано на достижение социальной справедливости, относительного уравнивания социального блага в обществе. Однако, российская экономика не готова к введению прогрессивной шкалы НДФЛ. Несмотря на то, что основная ставка налога составляет 13 % и является одной из самых низких в мире, уклонение от уплаты налога и число «серых зарплатных схем» остается на высоком уровне. Прежде чем вводить прогрессивную шкалу НДФЛ необходимо создать условия, при которых применяемые схемы уклонения от уплаты налогов станут рискованными или неоправданными. Таким образом, в силу ряда причин, таких как неподготовленность фискальных органов, устарелого уголовного законодательства по налоговым преступлениям, отсутствия политической воли и ряд других проблем пока не позволяя провести данную реформу.

#### **Список использованной литературы:**

- 1 Греков И.Е. О несостоятельности доводов сторонников плоской шкалы налога на доходы физических лиц // Общество и экономика. – 2011. - №10. – с. 8 - 11.
- 2 Законопроект о введении прогрессивной ставки налогообложения // Правовая система консултант плюс
- 3 Михалева С.Г. К вопросу о ставке налога на доходы физических лиц / Михалева С.Г. // Социально - гуманитарный вестник Юга России. - 2011г. - №12. - С. 196 - 199
- 4 Размер подоходного налога в других странах — [Электронный ресурс] URL:<http://www.fin-eco.ru/2011/12/razmer-pododnogo-naloga.html>
- 5 Статья 6 Закона РФ от 07.12.1991 № 1998 - 1 в редакции, действовавшей в 1998 г.

© В.Ю. Галуенко, 2015

**УДК 338.43**

**З.Р.Гарибян**

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

## **ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

Земля занимает особое место среди хозяйственных ресурсов и имеет первостепенное значение в жизни современного общества. Бесспорно, в сельском хозяйстве земля является

главным средством производства, но в настоящих экономических условиях развития аграрного сектора земельные ресурсы реализуют и другие функции.

В соответствии с Земельным кодексом РФ под землей понимается:

- природный объект, охраняемый как один из важных компонент окружающей природы;
- природный ресурс, используемый как средство производства в сельском и лесном хозяйствах;
- земельные участки (объект недвижимости) [2].

Земля как природный объект рассматривается как естественная экологическая система, природный ландшафт. В качестве земли – природного ресурса выступают элементы природного объекта, которые используются или могут быть использованы при осуществлении хозяйственной деятельности.

Земля, как природный объект, осуществляет экологическую и ресурсную функции. При реализации данных функций земля выступает как основа жизнеобеспечения живых организмов средой обитания, как стимулятор роста растений и одновременно часть окружающей природной среды, составной элемент экологической системы [1].

Кроме перечисленных функций земля реализует также рекреационную и эстетическую функции, способствующие формированию гармонии единства ландшафта, помогают поддержанию и восстановлению физического и духовного здоровья человека.

В сельском хозяйстве земля как природный ресурс является пространственным базисом для размещения сельскохозяйственного производства и необходимой инфраструктуры [3].

Земельные ресурсы, как территория, закрепленная за сельхозтоваропроизводителем, характеризует его территориальную обособленность.

Земля также как и другие природные ресурсы используется и охраняется в Российской Федерации как основа жизнедеятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Земельные ресурсы, реализуя свою социальную функцию, рассматриваются как место и условие жизнедеятельности сельских жителей, являясь первостепенным фактором существования и обеспечения занятости данной категории населения, основным источником получения собственных средств питания и сельскохозяйственного сырья для промышленного производства [4].

Одна из основных функций земельных ресурсов – экономическая. В этом смысле земля является главным средством производства, выступая как предмет и средство труда.

Осуществляя сельскохозяйственное производство, человек вносит в землю различные минеральные и органические удобрения, производит работы по предотвращению деградации земель, что способствует поддержанию и росту почвенного плодородия. По этой причине многие ученые - экономисты рассматривают землю как продукт труда в части добавленного, приращенного плодородия.

Земельным и гражданским законодательством земля также рассматривается как объект недвижимости, который создает поток выгод, определяющих экономическую оценку земельных ресурсов, а также объектов, созданных человеком и расположенных на земельном участке.

В настоящее время земля также является товаром, выступая как объект купли - продажи, имеющий различные качественные и количественные параметры.

В настоящее время многие ученые - экономисты рассматривают землю в качестве капитала. В этом плане интересна точка зрения О.В. Жердевой, которая предлагает

оценивать землю как земельный капитал [1]. Автор рассматривает земельный капитал как совокупность экономических выгод, связанных с использованием природного ресурса (земли), определяемых:

- правом контроля земельных ресурсов как объекта недвижимости и пространственного базиса осуществления деятельности;
- возможностью использования земельных ресурсов как средства производства сельскохозяйственной продукции, наличием права контроля результатов производственной деятельности;
- наличием почвенного плодородия, как качественной характеристики природного ресурса.



Рисунок 1 – Функции земли в сельском хозяйстве

Таким образом, многофункциональный характер использования земли в аграрном производстве определяет потенциальную возможность выбора необходимых, оптимальных и научно обоснованных мероприятий, позволяющих сельхозпроизводителю рационально и эффективно использовать имеющиеся земельные ресурсы.

#### Список использованной литературы:

1. Власенко В.П. Техногенная деградация почв и методы ее регулирования / В.П. Власенко, А.А. Осипов, В.И. Терпелец, В.К. Бугаевский В.К. // Труды КубГАУ. 2012. № 39. С. 69 - 72.
2. Жердева О.В. Роль, значение и функции земли в сельскохозяйственном производстве / О.В. Жердева // Теория и практика общественного развития. 2013. № 8. С. 319 - 320.
3. Жердева О.В. Эффективность технологий возделывания сахарной свеклы на почвах низменно - западного агроландшафта Западного Предкавказья / О.В. Жердева, В.И. Терпелец // Труды КубГАУ. 2011. № 32. С. 76 - 81.

4. Земельный кодекс Российской Федерации : [федер. закон: принят Гос. Думой 25 окт. 2001 г. : по состоянию на 5 окт. 2015 г.]. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/earth/>.

5. Столярова М.А. Методические аспекты эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения / М.А. Столярова, О.В. Жердева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 96. С. 269 - 283.

6. Столярова М.А. Особенности оценки земельных угодий сельскохозяйственного назначения / М.А. Столярова, О.В. Жердева // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 1. С. 23 - 31.

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

© З.Р. Гарибян, 2015

**УДК 330**

**Л.Г. Гарифуллина**

Студентка гр. 14.5 - 450

**Н.З. Сафиуллин**

к.э.н., профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Институт управления, экономики и финансов

Г. Казань, Российская Федерация

## **БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО**

Экономическая категория «общественное благо» и ее определение восходит к основному труду К. Менгера [3, с. 150]. Общественное благо прежде всего обладает свойствами неконкурентности и неделимости. Источником их финансирования является государство, бюджет страны, который формируется за счет налоговых сборов. Деньги налогоплательщика обеспечивают работу институтов безопасности дорожного движения. Безопасность дорожного движения зависит как от водителя транспортного средства, так и от пешехода. Пользуются этим общественным благом и водитель и пешеход. Данный вид общественного блага предоставляется не для всех граждан в одинаковой мере. Если, например кто - либо не платит налоговые сборы, то этот человек все равно пользуется этим общественным благом. Для пресечения неуплаты государство создает институты контроля и сбора налогов с граждан [4, с.159].

Сотрудники ГИБДД являются полицейскими, осуществляют безопасность дорожного движения, контролируют участки дорог с большим количеством дорожно - транспортных происшествий, пресекают правонарушения участниками дорожного движения для того, чтобы другим участникам движения было комфортно, в соответствии с правилами совершать движение. Общественное благо должно быть предоставлено гражданам для

пользования, безопасность дорожного движения как общественное благо предоставляется населению в виде надземных, подземных, наземных пешеходных переходов, светофоров, дорожных знаков, полос для движения транспортных средств, специальных полос для маршрутных транспортных средств, искусственных неровностей дорог, указателей движения, информационных таблиц с названием улиц и населенных пунктов. Они предоставляются всем гражданам без исключения для пользования, на бесплатной основе, для упорядоченного движения в соответствии с правилами дорожного движения. Абсолютно любой гражданин имеет такую возможность пользоваться оснащенными знаками дорогами. Безопасность дорожного движения регулируется сотрудниками ГИБДД. Только у них есть полномочия пресекать правонарушения, связанные с дорожным движением. Предоставление безопасности гражданам воспринимается ими как общественное благо, так как без пресечений правонарушений не возможен был бы порядок в дорожном движении. Так, например, если сотрудники ГИБДД выявили среди большого потока автомобилей нарушителя, то они тем самым обезопасили других участников дорожного движения от этого правонарушителя, от его возможных правонарушений, которые привели бы к дорожно - транспортному происшествию с его участием, что привело к положительному эффекту [1, с. 19].

Безопасность дорожного движения как общественное благо предоставляется только государством. Непосредственным производством данного общественного блага занимается государство. Предоставление его другими лицами не возможно, так например, не предоставляется право для осуществления обороны государства частными лицами, не предусматривается возможность и охраны правопорядка организациями, для получения коммерческой выгоды. Вопрос о безопасности дорожного движения довольно остро стоит в Российской Федерации. По данным портала ГИБДД РФ каждый год на территории РФ происходит более 200 тысяч дорожно - транспортных происшествий, в которых погибают свыше 27 тысяч человек и получают травмы свыше 250 тысяч. Главной целью такого общественного блага является обеспечение безопасности дорожного движения. Каким либо организациям вести такую деятельность не возможно, они не могут выписывать штрафы за нарушения дорожного движения на это есть полномочия только у уполномоченных лиц. Само государство разрабатывает правила дорожного движения, которому должны следовать все участники движения, нарушения этих правил ведет к наказанию со стороны сотрудников ГИБДД, которые также прописаны в нормативных документах. Постоянно развиваются институты общественного контроля за соблюдением участниками дорожного движения и создаются условия неотвратимости наказания для нарушителей, выявленных в процессе общественного контроля [2, с.17].

ГИБДД была основана 3 июля 1936 года, именно в этот период встала необходимость в создании единой службы безопасности дорожного движения, в это время были разработаны первые технические нормы эксплуатации автотранспорта, правила воспитания и подготовки водителей.

Правила дорожного движения выступают как общественное благо, установленные постановлением Совета Министров - Правительства РФ № 1090 от 23.10.1993 г., в которые постоянно вносятся различные изменения для улучшения безопасности дорожного движения. Последние изменения были внесены 02.11.2015г. Изменения вносятся в связи с необходимостью непрерывно увеличивающихся дорожно - транспортных происшествий, подлежащих глубокому анализу специалистов. Все это приносит пользу гражданам страны, знание правил дорожного движения является преимуществом при возникновении спорных ситуаций на дорогах. В правилах указывается как должен в той или иной ситуации поступать водитель или пассажир, кто именно должен начинать движение первым, кто

должен уступать. Правила дорожного движения едины для всех участников движения, они распространены на всей территории страны. Только государство имеет возможность привносить изменения и поправки в правила. Правилам дорожного движения учат с дошкольного возраста. Структурообразующими компонентами механизма подготовки участников дорожного движения являются детские сады, кружки дополнительного образования детей, школы, высшие учебные заведения, инклюзивное образование, семья, самообразование. Правила с последними изменениями имеются в свободном доступе в интернете. О последних изменениях и с какого периода они будут внесены всегда оповещают в средствах массовой информации: на телевидении, радио, газетах и журналах. Это свободная информация, которую должен знать каждый гражданин страны, вне зависимости от того является ли он водителем транспортных средств или нет, так как любой пешеход является участником дорожного движения.

Правила дорожного движения являются эталоном качества, к этому эталону должны стремиться абсолютно все участники движения. Водители при движении по дорогам и совершении маневров, пешеходы при переходе проезжей части и движении по дорогам, сравнивают свое поведение и анализируют свои действия по тем правилам, которые были изданы и утверждены ГИБДД. Так как эти правила являются примером правильного, законного поведения водителей и пешеходов. Если по каким - то причинам знания или не знания происходит нарушение этих правил, то это ведет к штрафу и соответствующих мер пресечения правонарушения. При нарушении впервые делают более мягкие меры пресечения, при повторном же нарушении, если нарушения имеют системный характер, предоставляют более жесткие меры пресечения.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ахмадиева Р.Ш., Сафиуллин Н.З. « Качество функционирования системы БДД» - «Вестник НЦ БЖД» 2009 г. № 1.
2. Ахмадиева Р.Ш., Сафиуллин Н.З. « Качество БДД» - «Вестник НЦ БЖД» 2009 г. № 2.
3. Менгер К., Основания политической экономии», 1871 г.
4. Сафиуллин Н.З. «Измерение уровня качества общественных благ на примере ГИБДД» - «Вестник НЦ БЖД» 2009 г. № 2.

© Л.Г. Гарифуллина, 2015

**УДК 658.5.012.**

**К.В. Горланова**

студентка 1 курса факультета транспортных систем  
Курганский Государственный Университет  
г. Курган, Российская Федерация

### **КОНСАЛТИНГ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ФИРМЫ**

В современных условиях развития нашего общества ощущается особый интерес руководителей предприятий к услугам управленческого консалтинга, главной целью которого является повышение прибыльности и эффективности бизнеса. Услуги управленческого консалтинга включают в себя профессиональное консультирование по различным сферам деятельности предприятия. Однако в условиях инновационной

экономики особый интерес для руководителей компаний представляет такое направление управленческого консалтинга, как инновационный консалтинг.

Особенностью консалтинга является привлечение к процессу управления специально подготовленных сотрудников, в обязанности которых входит: анализ проблемы клиента; разработка мероприятий по ее решению; участие в реализации этих мероприятий.

В общем случае консультант не несет ответственности за принимаемые решения, поэтому выбор консультанта имеет первостепенное значение. В рамках разработки консультант представляет клиенту свое видение проблемы. Для комплексного инновационного развития необходим особый механизм в основе которого лежит: непрерывный самоанализ деятельности структур; создание адекватной модели предприятия и входящих в его состав систем; постоянное отслеживание изменений и внесений корректировок.

Инновационный консалтинг включает в себя оценку инновационных возможностей компании: инновационного потенциала; инновационной среды; инновационной стратегии; инновационной активности. Проводится анализ возможности и целесообразности и результативности осуществления инновационной деятельности. Часто в качестве инструментария достаточно часто используется бенчмаркинг.

В рамках инновационного консалтинга оказываются такие виды услуг как: помощь в выборе нового инновационного продукта востребованного на российском и международном рынке с целью организации его производства на предприятии; помощь в выборе инновационного технологического решения направленного на снижение затрат при производстве и повышение качества продукции; помощь в продвижении инновационной продукции и технологических решений на рынке; полная технологическая экспертиза вновь открываемых проектов и технологический аудит уже начатых проектов (с точки зрения целесообразности инвестиций, работоспособности технологии, рыночных перспектив проекта и т.п.); помощь в продаже на российском и международном рынке лицензий на использование патентованных технологий и производство продукции.

Основным результатом проведения работы является диагностический отчет, в котором представлен анализ потенциала компании, выделены проблемные участки, на которые следует обратить особое внимание, дана оценка готовности компании к требуемым изменениям, а также рекомендации относительно сроков, принципов и этапов их осуществления. Кроме того, в зависимости от поставленных заказчиком задач, отчет может содержать рекомендации по совершенствованию системы управления, оптимизации работы подразделений и организационной структуры, по системе оплаты труда, ассортиментной и кадровой политике и т.п.

### **Список используемой литературы:**

1. Управление инновациями [Текст] : учеб. пособие. В 3 кн. Кн. 1. Основы организации инновационных процессов / А. А. Харин, И. Л. Коленский; под ред. Ю. В. Шлепова. - М.: Высш. шк., 2003. – 252 с.
2. Производственный менеджмент : учебник для вузов / под ред. С. Д. Ильенковой. - М.: Юнити - Дана, 2002. – 583 с.

© К.В. Горланова, 2015.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ РЕЖИМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Налоговым законодательством введены специальные налоговые режимы, подразумевающие определенные условия перехода на тот или иной налоговый режим. К специальным налоговым режимам для организации относят упрощенную систему налогообложения, единый налог на вмененный доход и единый сельскохозяйственный налог [1]. Организации, применяющие специальные режимы налогообложения, освобождены от уплаты налог на прибыль, НДС и налога на имущество организации.

При упрощенной системе налогообложения (УСН) организации и индивидуальные предприниматели уплачивают единый налог по ставке 6 % , если объектом налогообложения является доход, и единый налог по ставке 15 % , если объектом налогообложения является доходы, уменьшенные на величину расходов.

Особенность единого налога на вмененный доход (ЕНВД) заключается в том, что налоговая база определяется на основе нормативной величины базовой доходности разных видов деятельности, к которой применяются корректирующие коэффициенты (коэффициент - дефлятор и коэффициент, учитывающий особенности ведения предпринимательской деятельности). В основу расчета налоговой базы положены не экономические, а физические показатели сферы деятельности организации, например, количество работников, площадь помещения, количество торговых мест и другие показатели [3]. Согласно п. 2 ст. 346.26 Налогового кодекса РФ единый налог на вмененный доход может применяться по решениям представительных органов власти [4].

На примере условной организации определим наиболее оптимальный вариант системы налогообложения в 2016 г.

Допустим, организация оказывает ветеринарные услуги и находится на специальном налоговом режиме - ЕНВД. Величина базовой доходности при исчислении ЕНВД – 7 500 руб. в месяц, среднемесячная численность работников - 8 чел., корректирующие коэффициент - дефлятор – 2,083 и коэффициент базовой доходности - 0,22, а планируемые показатели деятельности представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели деятельности организации (план на 2016 г.)

Показатели	Значение, руб.
Доходы, учитываемые при расчете налоговой базы (без учета НДС)	980564
Расходы учитываемые при расчете упрощенного налога (включая входной НДС)	648754
Расходы, учитываемые при расчете налога на прибыль, в том числе: - выплаты в пользу работников - оплата пособий по временной	610100 223454

нетрудоспособности из средств компании	33000
Остаточная стоимость основных средств, учитываемых при расчете налога на имущество	634000
Предполагаемая сумма налоговых вычетов	38754

Взносы во внебюджетные фонды уплачиваются по ставке 30 % , ставка на случай травматизма 1,5 % , налога на прибыль – 20 % , НДС – 18 % , налога на имущество – 2,2 % , НДФЛ – 13 % . [5]. Величина страховых взносов во внебюджетные фонды составит 67036 руб. (223454 руб. × 30 % ), на страхование на случай травматизма – 3352 руб. (223454 руб. × 1,5 % ), а НДФЛ – 29049 руб.

В случае применения УСН (объект «доходы») сумма единого налога равна 58834 руб. (980564 руб. × 6 % ). При этом налог к уплате снижается на сумму страховых взносов и выданных пособий. Общая величина взносов и пособий составит 103388 руб. Это больше суммы налога, поэтому его можно снизить на 50 % . Общая сумма налогов и других платежей к уплате при данном объекте налогообложения составит 128854 руб.

В случае применения УСН (объект «доходы минус расходы») сумма единого налога равна 49772 руб. ((980564 – 648754 руб.) × 15 % ). Сумма минимального налога составит 9806 руб., что меньше чем сумма единого налога. Общая сумма налоговых и других платежей будет равна 149209 руб.

При общем режиме налогообложения сумма налога на прибыль равна 78093 руб. ((980564 руб. – 610100 руб.) × 20 % ), НДС – 110824 руб. (980564 руб. × 18:118 % - 38754 руб.), налог на имущество – 13948 руб. (634000 × 2,2 % ). Прибавив к данной сумме величину НДФЛ и страховых взносов, получим 302302 руб.

При системе в виде уплаты ЕНВД сумма единого налога составит 49492 руб. (7500 руб. × 2,083 × 0,22 × 12 мес. × 8 чел. × 15 % ). Так как величина страховых взносов и пособий превышает сумму единого налога, величина налога может быть уменьшена на 50 % - 24746 руб. В результате применения данного режима налогообложения организация уплатит в бюджет 124183 руб. Обобщим результаты проведенных расчетов в таблице 2.

Таблица 2 – Налоговая нагрузка при различных режимах налогообложения

Виды налоговых и других платежей	Режим налогообложения			
	УСН		ЕНВД	Общий
	Объект «Доходы»	Объект «Доходы - расходы»		
Страховые взносы во внебюджетные фонды	67036	67036	67036	67036
Страхование на случай травматизма	3352	3352	3352	3352
НДФЛ	29049	29049	29049	29049
Единый налог	29417*	49772		
ЕНВД			24746*	
Налог на прибыль				78093

НДС				110824
Налог на имущество				13948
Итого	128854	149209	124183	302302

\* Указана сумма налога, подлежащая к уплате в бюджет

Таким образом, исследуемая организация находится на самой выгодной налоговой системе, так как величина выплат в бюджет и во внебюджетные фонды является наименьшей из всех предложенных. В качестве преимуществ ЕНВД можно отметить следующее:

- освобождение от уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость (НДС), налога на имущество;
- страховые взносы уплачиваются, однако сумма ЕНВД уменьшается на их величину;
- упрощенный порядок ведения бухгалтерского и налогового учета;
- применение корректирующих коэффициентов. Коэффициенты К1 и К2 позволяют учесть влияние различных внешних условий (факторов) на размер получаемого дохода, и снизить таким образом размер налоговой базы [2, 3].

#### **Список использованной литературы:**

1. Брежнева О.В., Жердева О.В. Порядок исчисления и уплаты ЕСХН // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2015. № 5 - 2. С. 114 - 117.
2. Дыдычкина И.Е., Столярова М.А. Оптимизация налоговой нагрузки организаций // В сборнике: Социально - экономические проблемы и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно - практической конференции. 2015. С. 45 - 48.
3. Жердева О.В., Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // В сборнике: инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 58 - 60.
4. Жердева О.В., Столярова М.А. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края: монография. Краснодар, 2015.
5. Налоговый кодекс РФ, часть первая от 31.07.1998 г. № 146 - ФЗ; часть вторая от 05.08.2000 г. № 117 - ФЗ. Справ. - правовая система «КонсультантПлюс».
6. Чубова Ю.С., Жердева О.В. Совершенствование национальной учетной системы России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 245 - 247.

© А.А. Горюткина, 2015

**УДК 657.3 (076)**

**Е.А.Гукасова**

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

#### **ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ В ФОРМАТЕ РСБУ И МСФО**

Особенности построения отчета о прибылях и убытках в международной практике изложены в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». В соответствии с данным

стандартом для предоставления заинтересованному пользователю возможности качественного анализа доходов и расходов компании эта информация может раскрываться одним из двух методов: по характеру затрат; по функциям затрат.

В основе метода составления отчета о совокупном доходе по характеру затрат лежит экономическое содержание тех или иных расходов по обычной (операционной деятельности). В процессе составления отчета о совокупном доходе расходы объединяют исходя из их природы: амортизация, расходы на материалы, транспортные расходы, заработная плата, затраты на рекламу [2, 3]. Эта классификация схожа с принятым в российской практике делением затрат по экономическим элементам. Затраты не перераспределяются между отдельными сегментами бизнеса компании.

В отчете присутствует статья «Изменение запасов готовой продукции и незавершенного производства». Уменьшение показателя этой статьи свидетельствует о росте затрат на производство продукции. Увеличение запасов, напротив, означает снижение производственной себестоимости продукции [1, 5].

Выбор формы представления расходов зависит от исторических и отраслевых факторов, а так же от характера и специфики деятельности экономического субъекта. Наиболее приемлемый формат представления информации выбирает руководство компании.

Отчет о совокупном доходе, составленный на основе классификации по характеру затрат на примере условной организации, представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Отчет о совокупном доходе, составленный в соответствии с МСФО IAS 1 (по характеру затрат), 2014 г., тыс. руб.

Показатель	Сумма
Выручка	50122
Прочий операционный доход	3618
Изменение запасов готовой продукции	x
Изменение запасов незавершенного производства	x
Капитализированные расходы	x
Использованные сырье и материалы	(x)
Выплаты работникам	(1767)
Расходы на амортизацию	(x)
Прочие операционные расходы	(1852)
Прибыль от операционной деятельности	404
Расходы на финансирование	(577)
Прибыль до налогообложения	1593

На практике метод по характеру затрат используется небольшими организациями. Это связано с отсутствием необходимости дополнительного перераспределения затрат, что облегчает его применение, минимизирует субъективные суждения.

Метод функционального назначения затрат (или метод себестоимости продаж) - предполагает объединение затрат по признаку их функциональной роли: себестоимость продаж, коммерческие расходы, расходы на продажу. Предприятие, использующее этот метод, раскрывает как минимум себестоимость своих продаж отдельно от прочих расходов, он может обеспечить пользователям более уместную информацию по сравнению с

классификацией расходов по их характеру, однако распределение затрат по их функциям может потребовать произвольного распределения и значительных профессиональных суждений [4, 5].

Пример представления информации в отчете о совокупном доходе с использованием данного метода приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Отчет о совокупном доходе, составленный в соответствии с МСФО IAS 1 (по функции затрат), 2014 г., тыс. руб.

Показатель	Сумма
Выручка	50122
Себестоимость продаж	(47951)
Валовая прибыль	2171
Прочие операционные доходы	3618
Расходы на продажу	(х)
Управленческие расходы	(1767)
Прочие операционные расходы	(1852)
Прибыль от операционной деятельности	404
Расходы на финансирование	(577)
Доля прибыли ассоциированных компаний	х
Прибыль до налогообложения	1593

Представление информации данным методом более наглядно для заинтересованных пользователей. При этом требуется применение профессионального суждения в части выбора способов распределения расходов в зависимости от их функциональной роли. Указанное обстоятельство снижает прозрачность публикуемой информации. По этой причине МСФО 1 содержит следующее требование: при использовании классификации расходов по их функциональному назначению необходимо раскрывать дополнительную информацию о характере (сущности) расходов, в частности о величине амортизационных расходов и расходов на заработную плату.

Анализируя структуру и состав показателей отчета о совокупном доходе по МСФО и РСБУ, можно сделать следующие выводы:

1) различается состав показателей отчета о прибылях и убытках (по РСБУ отсутствует большое число показателей в составе данной формы);

2) форма российского отчета о прибылях и убытках (отчета о финансовых результатах) не предусматривает возможности включения классификации расходов по экономическому содержанию (они подлежат раскрытию в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности в соответствии с п. 22 ПБУ 10 / 99 «Расходы организации») [6].

Общим для российской формы отчета о финансовых результатах и формы отчета о прибылях и убытках по МСФО 1 (сформированной методом по функциональному назначению затрат) является раздельное отражение финансовых результатов по обычной и прочим видам деятельности. Метод по характеру затрат в российской практике применения не нашел, существует лишь возможность раскрытия подобной информации в приложениях к бухгалтерскому балансу.

### Список использованной литературы:

1. Дыдычкина И.Е., Столярова М.А. Оптимизация налоговой нагрузки организаций // В сборнике: Социально - экономические проблемы и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно - практической конференции. 2015. С. 45 - 48.
2. Жердева О.В., Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // В сборнике: инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 58 - 60.
3. Жердева О.В., Санькова Е.А. Развитие концепции справедливой стоимости // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно - аналитическое обеспечение. Материалы V межд. научной конференции. 2015. С. 76 - 79.
4. 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.
5. МСФО (IAS) 1 «Предоставление финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. Справ. - прав. система «Гарант».
6. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4 / 99) [Электронный ресурс], утв. приказом Минфина РФ от 06 июля 1999г. № 43н. Справ. - прав. система «Гарант».

© Е.А. Гукасова, 2015

УДК 336 221

**Д.С.Гущин**

Студент факультета «Налоги  
и налогообложение» группы НН - 1541

**М.В.Полинская**

К.э.н., профессор кафедры  
налогов и налогообложения

Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

### **НЕОБОСНОВАННАЯ НАЛОГОВАЯ ВЫГОДА КОНТРАГЕНТОВ И МЕТОДЫ ЕЁ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ**

На сегодняшний день налоговые органы зачастую предъявляют претензии налогоплательщикам в связи с недобросовестностью их контрагентов, что приводит к ряду дополнительных проверок и, как следствие, применения к таким налогоплательщикам различных санкций. Исключить полностью риск предъявления подобного рода претензий весьма затруднительно, а в некоторых случаях и вовсе невозможно. Однако, предприняв конкретные достаточно несложные упреждающие меры, налогоплательщик может

значительно снизить если не вероятность возникновения проблем с контролирующими органами, то хотя бы риск неблагоприятного исхода судебного процесса, связанного с недобросовестностью поставщиков или покупателей.

Под недобросовестным контрагентом понимают недобросовестного налогоплательщика. Недобросовестность в отношении уплаты налогов и сборов организации, с которым лицо ведет дела, может послужить основанием возникновения проблем с контролирующими органами. Данные термины нередко и достаточно большой промежуток времени применяются в правоприменительной практике, связанных с налоговыми правоотношениями. Хотя в последние годы в судебных документах эти термины не используются. Вместо них указывают «получение необоснованной налоговой выгоды», по своей сути, заменяющее понятие «недобросовестность» применительно именно к налоговому правоотношению. Понятие налоговой выгоды дается в постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налоговой выгоды» (далее Постановление ВАС РФ N 53). Под налоговой выгодой подразумевается уменьшение размера налоговой обязанности вследствие, в частности, уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, налоговой льготы, применения более низкой налоговой ставки, а также получение права на возврат или возмещения налога из бюджета [2].

Пленум ВАС РФ не даёт в Постановлении N 53 общего понятия непосредственно необоснованной налоговой выгоды, но всё же отмечает, что налоговая выгода признается таковой, в случае если для целей налогообложения учитываются операции не в соответствии с их действительным экономическим смыслом или учитываются операции, которые не обуславливаются рациональными экономическими или иными причинами [3].

Так или иначе, организациям необходимо знать и понимать, что в практике не существуют универсальных критериев отнесения полученной налогоплательщиком налоговой выгоды к необоснованной.

Тем не менее Постановление ВАС РФ N 53 приводит ряд критериев, которые в совокупности могут свидетельствовать о получении необоснованной налоговой выгоды налогоплательщиком [2].

О необоснованности налоговой выгоды могут также свидетельствовать подтвержденные доказательствами доводы налогового органа о наличии целого ряда обстоятельств:

- отсутствие необходимых условий для достижения результатов соответствующей экономической деятельности в силу отсутствия управленческого или технического персонала, основных средств, производственных активов, складских помещений, транспортных средств;
- учет для целей налогообложения только тех хозяйственных операций, которые непосредственно связаны с возникновением налоговой выгоды, если для данного вида деятельности также требуются совершение и учет иных хозяйственных операций;
- совершение операций с товаром, который не производился или не мог быть произведен в объеме, указанном налогоплательщиком в документах бухгалтерского учета.

Данный перечень не является исчерпывающим, и суды могут по своему усмотрению принимать решения о наличии у налогоплательщика необоснованной налоговой выгоды и по другим основаниям.

Судебной практикой достаточно четко определены критерии так называемых «фирм - однодневок», к которым относятся:

- осуществление деятельности без регистрации, либо на основании фиктивных документов;
- регистрация организации на подставных лиц;
- осуществление функций управляющих органов данной организации подставными лицами, а также исполнение управленческих функций одним и тем же лицом в большом количестве, не связанных между собой юридических лиц;
- невозможность точного определения местонахождения данной организации;
- частая причина смена адреса местонахождения данной организации без объективных на то причин;
- нахождение должностных лиц организации в розыске органами правоохранительными органами;
- низкая среднесписочная численность организации при наличии у неё значительных оборотов, если это не может быть обосновано характером её деятельности;
- отсутствие арендуемых или собственных основных средств, складов и прочего имущества, если по условиям сделок для их исполнения предполагалось использование такого имущества.

Однако не всегда такие критерии, как частая смена адреса, незначительная численность организации, отсутствие производственных мощностей и складов, не могут сами по себе служить основанием для признания фирмы «однодневкой». Такого рода обстоятельства могут только свидетельствовать о недобросовестности при определенных обстоятельствах и во взаимосвязи и совокупности с иными критериями.

Итак, что же может и должен предпринять налогоплательщик в целях выявления среди своих потенциальных контрагентов «фирм - однодневок»? Что может послужить доказательством проявления им должной осмотрительности?

Налогоплательщикам целесообразно запрашивать комплект копий учредительных документов, включая свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о присвоении ИНН, устав, а также документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа. Важно, чтобы эти копии были заверены и удостоверены, минимум, печатью организации и подписью ее должностного лица, а в идеальном варианте – нотариально [3].

Налогоплательщику в целях формирования доказательной базы на случай потенциальных судебных разбирательств разумно будет закрепить необходимость направления подобных запросов в организационно - распорядительных документах налогоплательщика, назначив ответственных за это лиц. Прямое направление запросов контрагентам следует поручать тем лицам, которые будут с ними взаимодействуют, а проверку получаемых комплектов документов - лицам, обладающим соответствующей квалификацией. Наличие разработанной системы проверки контрагентов, а также доказательств действительности такой системы уже будет свидетельствовать о намерениях налогоплательщика проявлять в своих действиях по выбору контрагентов осмотрительность [3].

Также рекомендовано таким налогоплательщикам сличать регистрационные номера, указанные в учредительных документах и в договоре, а также в первичных документах, получаемых от этого контрагента. Это необходимо в отношении счетов - фактур, поскольку согласно п. 2 ст. 169 НК РФ следует, что счета - фактуры, выставленные с нарушением порядка, установленного данной статьей Кодекса, не могут служить основанием для принятия предъявленных покупателю продавцом сумм налога к вычету. К числу

нарушений порядка выставления счетов - фактур судебная практика относит и указание поставщиком недостоверных сведений в счете - фактуре [1]. При всём при этом суд также будет исходить из критерия возможности установления налогоплательщиком недостоверности данных, содержащихся в счете - фактуре, собственными силами.

Разумно внести в правила документооборота организации положения, обязывающие сотрудников организации хранить комплекты документов по контрагентам вместе с договорами и иной первичной документацией по контракту.

Однако далеко не всегда налогоплательщику удастся, используя вышеперечисленные меры, выявить всех "проблемных" контрагентов. Подводя итоги, можно сделать вывод, что лицам, столкнувшимся с претензиями налоговых органов о получении необоснованной налоговой выгоды в связи с недобросовестностью контрагентов, необходимо знать, что презумпция невиновности налогоплательщика ставит их в случае возможного судебного разбирательства по данному вопросу изначально в более выигрышные условия по сравнению с налоговым органом.

### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [принят Гос. Думой 19 июля 2000 г.; по сост. на 31.03.2015 г.]. - М.: Проспект, 2015. – 538 с.
2. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 "Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды" – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_63894/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63894/)
3. Нарезный, В.В. Необоснованная налоговая выгода у контрагента: возможные последствия и способы их предотвращения [Электронный ресурс] / В.В. Нарезный – журнал Налоговый вестник, 2015 – Режим доступа: <http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=32285&print=Y>

© Д.С. Гуцин, М.В. Полинская 2015

**УДК: 338.124.4**

**А.М. Денисов**, преподаватель кафедры УЭ - 1

«Организационно - кадровая работа в органах государственной власти»  
Московский государственный университет информационных технологий,  
радиотехники и электроники (МГУПИ), г. Москва, Российская Федерация

**Л.И. Горелова**, студентка 3 курса

факультета заочного и дистанционного обучения кафедры УЭ - 1

«Организационно – кадровая работа в органах государственной власти»,  
аспирантка 2 - го года обучения кафедры УЭ - 5 «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»  
Московский государственный университет информационных технологий,  
радиотехники и электроники (МГУПИ), г. Москва, Российская Федерация

### **ЗА ДАЛЬЮ – ДАЛЬ.**

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В РОССИИ 2008 – 2009 И 2014 – 2015 ГОДОВ И МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ВЫХОД ИЗ КРИЗИСНОЙ ПОЛОСЫ**

Типичный советский заголовок оказался, как это ни парадоксально, весьма подходящими для этого небольшого, но ёмкого проекта – сравнительного анализа

экономических кризисов в России 2008 - 2009 и 2014 – 2015 годов. Выступая в Госдуме с отчетом о работе правительства, премьер - министр Д.А. Медведев подчеркнул, что экономические кризисы в рыночной экономике неизбежны. «Но – вынужденно добавил он, строго посмотрев налево, где расположилась фракция коммунистов, - плановая экономика в своё время как легла, так и не встала». И это чистая правда, но в России всё приобретает какие - то гипертрофированные размеры. И «поэт в России больше, чем поэт», и кризис больше, чем кризис. Многие вообще склонны считать, что мировой финансово - экономический кризис, начавшийся в 2008 году, ударил по России как «наиболее слабому звену капитализма» настолько сильно, что мы до сих пор не можем выйти из него, и он расширяется и углубляется в новой, изменившейся обстановке. Но это скорее на уровне бытового сознания, а если хотя бы начать сопоставлять множество факторов, то мы приходим к выводу, что это всё же разные кризисы, а главное: второй гораздо мощнее и пролонгированнее первого. Мы еще не успели выйти из рецессии после мирового кризиса, как разразился чудовищной силы российский.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика  
двух экономических кризисов  
в России (2008 - 2009 и 2014 – 2015 гг.)

Показатели	2008 – 2009 гг.	2014 – 2015 гг.
Начало («спусковой крючок»)	крах ипотечной системы США	события в Украине
Ареал распространения	весь мир (мировой финансовый кризис)	Россия
Положение России в мире	сотрудничество с Евросоюзом и США	изоляция от Евросоюза и США, сотрудничество с Азией
Военные конфликты	пятидневная война с Грузией (официальное название: «принуждение Грузии к миру»)	присоединение Крыма, военно - политическая и экономическая ДНР и ЛНР в их действиях против Киева, начал военных действий в Сирии
Экономические санкции	отсутствие экономических санкций к России	экономические санкции США и Евросоюза к России, контрсанкции России

Общая динамика развития кризисов	резкое падение промышленного производства, строительства, инвестиций и других макроэкономических показателей, дальнейшая стабилизация на более низком уровне	плановый спад промышленного производства, строительства, инвестиций и других макроэкономических показателей, пролонгированный во времени и непредсказуемый по последствиям
Динамика мировых цен на нефть	обычные колебания	резкое падение
Динамика курса рубля	колебания, аналогичные ценам на нефть	резкое падение
Наиболее пострадавшая сторона	реальный сектор экономики (из - за резкого падения макроэкономических показателей)	население (из - за контрсанкций, инфляции, роста цен, падение курса рубля, замораживания зарплат, стипендий, накопительной части пенсий, сокращение безналичных расходов на здравоохранение, образование и т.д.)

Хотя в эту сравнительную таблицу из - за ограниченности объема материала не могли войти цифровые, графические и прочие показатели, ее описательной части вполне достаточно, чтобы убедиться, что нынешний кризис несравненно глубже, пролонгированнее предыдущего, уже сейчас намного превосходит его по количеству негативных последствий и вряд ли ограничится 2015 годом. Всё меньше и меньше надежд на то, что кризис пройдет сам собой, как люди на планете в известном анекдоте. Для преодоления кризиса необходима именно модернизация, о которой начали говорить на рубеже десятилетий, хотя на самом деле она проводилась еще в 30 - е годы, но остановилась из - за наступления «тучных» нефтедолларовых лет. Из - за этой «тучности» было потеряно драгоценное время, а теперь многие утверждают, что модернизацию в условиях кризиса проводить невозможно. Выход из этого замкнутого круга только один – сократить дистанцию между невозможностью и возможностью. Для этого необходимо добиться отмены разного рода

санкций, прекратив участие в каких - либо вооруженных конфликтах, снова наладить международное сотрудничество и продолжить модернизацию, начатую в 90 - е годы, не только в экономической, но и в других сферах жизни общества.

© А.М. Денисов, Л.И. Горелова, 2015

**УДК 338.43**

**О.А. Донскова**

К.э.н., доцент, Экономический факультет  
Волгоградский государственный аграрный университет  
Г. Волгоград, Российская Федерация

## **АГРОПРОИЗВОДСТВО КАК ЦЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

В результате экономических санкций первостепенная задача в области продовольственной безопасности – обеспечить потребности населения в продуктах питания отечественного потребителя за счет внутреннего производства в АПК. Продовольственная безопасность государства является одним из важнейших критериев обеспечения национальной безопасности страны. Стратегической целью продовольственной безопасности Российской Федерации является надежное обеспечение населения страны безопасной и качественной сельскохозяйственной и рыбной продукцией, сырьем и продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов.

Совокупность факторов: сезонность производственного процесса и высокий уровень фондоемкости; снижение оборачиваемости материально - технических ресурсов, используемых в аграрной сфере; значительное влияние природно - климатических условий; постоянный риск получения убытков от производственной деятельности; ценовой диспаритет на продукты сельского хозяйства; временной разрыв между произведенными затратами и получением продукции и многие другие особенности приводят к неконкурентоспособности отраслей АПК и существенно снижают его привлекательность для инвесторов [1].

Агропромышленное производство Волгоградской области занимает десятое место в структуре АПК России. Удельный вес региона в объеме производства сельскохозяйственной продукции России составляет более 2 % , в том числе производство зерна 4 % , подсолнечника 6 % , овощей 5,6 % , мяса 2 % , молока 1,6 % . За 2013 г. объем продукции сельского хозяйства Волгоградского региона получен в размере 89,9 млн. рублей в фактически действующих ценах, при чем на долю малого агробизнеса приходится 12,3 млн. рублей.

За анализируемый период прослеживается неоднородная тенденция производства основных видов сельскохозяйственной продукции по Волгоградскому региону. Стабильная динамика роста наблюдается при производстве овощей до 2013 года, хотя в отчетный период произошло снижение на 21 % . Производство молока и молочных продуктов за

отчетный год сократилось на 5 тыс.т. Положительным моментом нужно отметить, что производство зерна увеличилось на 22 % , на 4 % картофеля, на 55 % мяса (табл.1).

Таблица 1 - Производство основных видов продукции  
в хозяйствах всех категорий, тыс.т.

Вид продукции	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014г. к 2009г., %	2014г. к 2013г., %
Зерно	3317	1499	2675	2423	3200	3914	118,00	122,31
Картофель	386	310	378	401	385	400	103,63	103,90
Овощи	726	726	841	829	1015	801	110,33	78,92
Молоко	482	498	509	521	530	525	108,92	99,06
Мясо и мясо - продукты	136	146	148	146	143	222	163,24	155,24

Качество питания, его структура и сбалансированность влияют на здоровье населения служащим индикатором качества жизни. Качество жизни населения, степень удовлетворения его биологических потребностей, в свою очередь, во многом определяет социально - экономическую стабильность в стране и регионе.

Уровень агропроизводства в региональном аспекте не в полной мере обеспечивает население необходимыми продуктами животноводства. Дефицит продовольствия обеспечивался за счет импортных поставок: в 2013 г. было ввезено 105 тыс. тонн мяса и мясопродуктов (35 % от общего объема мяса и мясопродуктов) и 147,5 тыс. тонн молока и молокопродуктов (доля импорта в общем объеме молока и молокопродуктов составила 22 %).

Таблица 2 – Потребление молока и мяса на душу населения области, кг

Период исследования	Молоко			Мясо		
	Фактическое потребление	Рациональная норма потребления	Отклонение	Фактическое потребление	Рациональная норма потребления	Отклонение
2009	199	390	- 191	59	75	- 16
2010	202	340	- 138	62	75	- 13
2011	201	340	- 139	63	75	- 12
2012	201	340	- 139	65	75	- 10
2013	203	340	- 137	65	75	- 10
2014	201	340	- 139	64	75	- 11

В условиях импортозамещения особую актуальность приобретет насыщение рынка отечественной молочной и мясной продукцией, а также наращение производственных мощностей аграрного сектора, способных составить конкуренцию зарубежным игрокам.

Особое значение проблеме придается в связи с отсутствием комплекса антикризисных мер стратегического характера, способствующих эффективному нивелированию существующих противоречий. На наш взгляд, стратегическая цель социально - экономического развития сельского хозяйства должна, прежде всего, предусматривать создание в регионах РФ высокотехнологичных сельскохозяйственных центров на основе эффективного использования природного, ресурсного, научного, инновационного потенциалов и формирования на территории любого региона РФ благоприятного инвестиционного климата.

#### **Список использованной литературы:**

1. Донскова О.А. Экономическое зонирование размещения молочного сегмента России // Успехи современной науки. – 2015. – №2. - С.48 - 53
2. Немкина Е.А. Развитие аграрного сектора Волгоградской области на основе импортозамещения // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №10 - 2(63 - 2). - С. 328 - 330.

© О.А. Донскова, 2015

**УДК 657.3 (076)**

**И.Ю. Дубчак**

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

### **РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТЕ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ**

Отчет о движении денежных средств был включен в состав отчетности по МСФО намного позже всех остальных форм. Однако данный факт не умаляет всей той большой значимости, которую несет рассматриваемая форма отчетности.

Отчет о движении денежных средств - одна из основных форм финансовой отчетности, в которой суммируется информация о поступлении и выбытии денежных средств компании. Данная форма отчетности дополняет отчет о финансовом положении и отчет о совокупном доходе [4]. Информация о движении денежных средств организации полезна тем, что она предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты. Ко всему прочему отчет о движении денежных средств позволяет на своей основе контролировать экономическую гибкость предприятия, что особенно важно в кризисное время [1].

Отчет о движении денежных средств должен раскрывать информацию о денежных потоках организации, характеризующую источники поступления денежных средств и направления их расходования. Отчет содержит информацию, в которой заинтересованы как собственники, так и кредиторы.

Стандарт МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» разделяет денежные средства, а точнее их потоки, на три категории [2]:

- от операционной деятельности, той, ради которой, собственно, и создавался бизнес – торговля, строительство, производство и т.д.;

- от инвестиционной деятельности, то есть потоки, связанные с вложениями временно свободных денежных средств в приобретение долгосрочных активов или финансовых инструментов и возвратом этих денежных средств;

- от финансовой деятельности, то есть полученные от третьих лиц за счет эмиссии ценных бумаг и займов и уплаченные третьим лицам в счет погашения основной суммы задолженности (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация денежных потоков по видам деятельности

Вид деятельности	Притоки	Оттоки
Операционная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поступления от продажи товаров и предоставления услуг;</li> <li>- поступления рентных платежей за предоставление прав, вознаграждений, комиссионных;</li> <li>- поступления и выплаты страховых компаний по страховым премиям, искам.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выплаты поставщикам товаров и услуг;</li> <li>- выплаты заработной платы работникам;</li> <li>- выплаты налогов на прибыль, кроме относящихся к финансовой или инвестиционной деятельности.</li> </ul>
Инвестиционная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поступления от продажи основных средств, нематериальных и прочих внеоборотных активов;</li> <li>- поступления от продажи акций других компаний, а также долей в совместных компаниях;</li> <li>- поступления в погашение займов, предоставленных другим сторонам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выплаты для приобретения основных средств, нематериальных и прочих внеоборотных активов;</li> <li>- выплаты по приобретению акций или долговых инструментов других компаний, а также долей в совместных компаниях;</li> <li>- кредитование других сторон</li> </ul>
Финансовая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поступления от эмиссии акций или выпуска других долевого инструментов;</li> <li>- поступления от эмиссии облигаций, векселей, залоговых займов, а также от прочих финансовых инструментов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выплаты собственникам при выкупе или погашении акций компании;</li> <li>- выплаты в погашение займов;</li> <li>- выплаты арендатором в погашение обязательства по финансовой аренде.</li> </ul>

Именно это разделение деятельности является основным различием РСБУ и МСФО.

Считается, что развитое, успешное предприятие должно иметь положительные денежные потоки от основной (операционной) деятельности, то есть получать от клиентов

денег больше, чем уплачивать поставщикам и своим работникам (заработную плату). При этом поток от инвестиционной деятельности должен быть отрицательным, поскольку свидетельствует о намерениях компании развиваться [1].

В отношении потока от финансовой деятельности не все так однозначно, поскольку, с одной стороны, положительный поток указывает на то, что компании не хватает собственных денежных ресурсов, и она вынуждена заимствовать их на стороне. С другой стороны, это может свидетельствовать о вероятности реструктуризации капитала – замены собственного «дорогого» на заемный «дешевый».

Еще одним различием российской отчетности от МСФО в части отчета о движении денежных средств является то, что в состав денежных средств также включаются банковские овердрафты и высоколиквидные ценные бумаги с минимальным риском, коротким сроком погашения и приобретенные для платежей, а не для инвестиций. Кроме того, в состав международной отчетности не войдут счета, арестованные налоговым органом, а также счета – депозиты в виде обеспечений обязательств [1].

В настоящее время происходит конвергенция российских положений по бухгалтерскому учету (РПБУ) с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Одним из доказательств этого является появление ПБУ 23 / 2011, которое является аналогом МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств». Однако процесс сближения данных систем осложняется по различным причинам. С одной стороны, данный процесс приближает нас к европейскому рынку, а также позволяет привлечь более влиятельных инвесторов мировой арены. С другой стороны, данный процесс лишает индивидуальности государственные стандарты, которые учитывают национальную специфику. Ко всему прочему, экономическая ситуация, сложившаяся в данный период, санкционное бремя, недоверие только тормозят процесс интеграции. В данной ситуации необходимо четко определить приоритеты, конечную цель и четко двигаться в выбранном направлении.

### **Список использованной литературы:**

1. Дыдычкина И.Е., Столярова М.А. Оптимизация налоговой нагрузки организаций // В сборнике: Социально - экономические проблемы и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно - практической конференции. 2015. С. 45 - 48.

2. Грачева М.Е. Сравнение отчета о движении денежных средств и ПБУ 23 / 2011 с международными аналогами / М.Е. Грачева // Международ. бухгалт. учет, 2011. № 33. С. 15 - 18.

3. Жердева О.В., Мухамедзиева М.М. Особенности налогового учета рекламных расходов // В сборнике: инновационное развитие: ключевые проблемы и решения. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 58 - 60.

4. 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 межд. научной конференции. 2015. С. 76 - 79.

5. 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.

6. МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» [Электронный ресурс]. Спав. - прав. Система «КонсультантПлюс».

7. ПБУ 23 / 2011 «Отчет о движении денежных средств» [Электронный ресурс]. Спав. - прав. Система «КонсультантПлюс».

© И.Ю. Дубчак, 2015

**УДК 368**

**К.Евтухова., Е.В.Душак**

Студенты направления подготовки «Менеджмент»  
Научный руководитель – З.Ф Шарифьянова  
Доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации (Уфимский филиал)  
Уфа, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

### **Аннотация**

В статье исследуются ключевые тенденции развития финансовых рынков в период выхода из кризиса, в том числе названы причины возросшей актуальности данной категории. Для целей настоящей статьи определено понятие финансовых рынков, рассмотрены структура и основные элементы финансового рынка. Также автором приведены модели организации финансовых рынков. Проведен анализ показателей динамики развития финансовых рынков России и зарубежных стран, в том числе их развитие в посткризисный период.

**Ключевые слова:** финансовые рынки, сделка, глобализация, стандартизации.

В настоящее время интерес к финансовым рынкам значительно возрос, в том числе со стороны людей, не имеющих специального образования. По нашему мнению, можно выделить следующие причины возникновения такого интереса:

– Во - первых, кризис 2008 г. имел негативные последствия не только для отраслей экономики, но и для большинства населения, которое лишилось финансовых накоплений или места работы.

– Во - вторых, в условиях инфляции, нестабильности валютных курсов, ненадежности банковской системы у потенциальных инвесторов возникает необходимость поиска альтернативных объектов для инвестирования с целью нивелирования риска и получения дохода выше среднерыночного.[2, с. 46].

Исходя из вышеизложенного, научный интерес представляет сравнение особенностей сложившихся моделей финансовых рынков.

В научной литературе можно выделить несколько подходов к дефиниции «финансовый рынок». Например, З.Боди и Р.Мертон рассматривают финансовый рынок с точки зрения

финансовых активов, обращающихся на них: долговые обязательства (debts), акции (equity), производные ценные бумаги (derivatives) [1, с. 77]. По сравнению с серединой XX века количество видов ценных бумаг значительно увеличилось и, в то же время, усложнились сделки с ними в ответ на спрос со стороны потенциальных инвесторов. Формирование и функционирование финансовых рынков определяется процессами образования и распределения финансовых ресурсов с помощью специальных институтов. Основу финансовых рынков составляет финансовая система, которая, в свою очередь, возникает путем выделения финансов в качестве отдельной сферы общественного воспроизводственного процесса. По мере общественного разделения труда с развитием торговли и функций денег у различных экономических субъектов возникают потребности и стимулы в определенной финансовой системе, включающей разнообразные финансовые активы (или инструменты финансовой деятельности) и институты.

Данные потребности проявляются в желании государства, хозяйствующих субъектов и населения получить:

- систему надежных и гибких финансовых инструментов в целях ускорения расчетов при росте торговых оборотов;
- условия и институты реализации функции накопления по мере роста сбережений у домохозяйств и хозяйствующих субъектов;
- совокупность инструментов, с помощью которых можно осуществить заем денежных средств с меньшими издержками;
- систему институтов контроля состояния финансовых отношений и функционирования появляющихся особых финансовых рынков [4, с. 22].

Таким образом, можно предложить следующее определение финансового рынка.

Финансовый рынок представляет совокупность форм проявления специальных финансовых отношений, складывающихся между субъектами по поводу формирования и обмена финансовыми активами с помощью определенной институциональной инфраструктуры.

Сущность финансовых рынков заключается в эффективном распределении накоплений между потребителями финансовых ресурсов посредством механизма обмена финансовыми активами с помощью специальных институтов.

Как и любые другие рынки (товаров, услуг, труда и т.д.) финансовый рынок имеет собственную структуру и включает следующие элементы:

А. Совокупность финансовых активов. В перечень таких активов традиционно включают деньги в национальной валюте, иностранные валюты, ценные бумаги, драгоценные металлы, депозиты, кредиты [5, с. 15]. Однако в настоящее время выделять эти активы в обособленные единицы становится затруднительно в связи со взаимным перекрестным проникновением активов друг в друга. Например, существуют государственные облигации, предоставляющие возможность получать инвестированную сумму и начисленные проценты либо в национальной валюте, либо в иностранной валюте, либо в виде слитков золота по цене на Лондонской бирже драгоценных металлов на момент погашения. Таким образом, данный специфический объект может быть отнесен к 5 - ти из 6 - ти перечисленных выше активов. В случае учета его по всем 5 - ти позициям мы получим искусственно вздутую величину финансового рынка, не отражающую реальной ситуации и создающую «виртуальную» экономику.

Б. Система финансовых институтов включает как государственные органы управления и контроля (ЦБ, Министерство финансов), так и рыночную финансовую инфраструктуру (коммерческие банки, страховые компании, фондовые биржи, инвестиционные фонды и т.д.). Роль и значение их раскрыты во многих научных публикациях [3], но в существующей ситуации нестабильности мировой системы роль центральных банков еще более возросла. В России с 1 сентября 2013 г. ЦБ добавили функции по надзору за деятельностью фондового рынка, упразднив Федеральную службу по финансовым рынкам.

В. Технологии заключения сделок купли - продажи финансовых активов. В условиях глобализации мировых финансов происходит определенная унификация такой технологии, что позволяет биржам, находящимся в разных странах, координировать свою деятельность, а у инвесторов появляется возможность увеличить вариативность вложения средств. В то же время необходимо отметить, что возросла доля сделок с маржой, заключаемых с использованием заемных средств.

Это привело к возрастанию риска потери средств и необоснованному росту стоимости биржевых активов (например, нефть, золото и др.), вызванных искусственно вздутым спросом за счет займов и кредитов.

Такой перегрев рынка послужил одной из причин кризиса 2008 г. – например, стоимость нефтяных фьючерсов упала со 147 долл. летом 2008 г. до 34 долл. за баррель в феврале 2009 - го, в то время как в натуральных единицах (баррелях) поставки нефти изменились незначительно.

Г. Совокупность сделок купли - продажи финансовых активов.

Данный элемент характеризует, прежде всего, степень доверия к финансовому рынку со стороны потенциальных инвесторов. В этой связи рынок США находится вне конкуренции и демонстрирует положительный приток капитала, особенно при возникновении кризисных ситуаций в мире (например, долговой кризис в Греции, военные действия в Ливии, Сирии, Ираке и т.д.). Для сравнения: в России, по данным ЦБ РФ, за I квартал 2014 г. чистый вывоз капитала составил 50,6 млрд. долл., что является, к сожалению, постоянной тенденцией для нашей страны.

Перечисленные элементы характерны для финансовых систем всех стран, но имеются, как отмечено выше, и особенности, что привело к формированию различных моделей развития.

– Первая модель организации финансовых рынков предполагает широкое участие населения и специальных институтов в качестве инвестора на рынках капитала. Данный подход – «подход с широким участием» – характерен для США и Великобритании.

– Второй подход к организации финансовых рынков делает акцент на банковскую систему. Данный тип финансового рынка основан на универсальных коммерческих банках, хранящих основную часть сбережений в форме депозитов, и их участии в качестве покупателей акций и облигаций компаний. Данная модель финансового рынка широко распространена в континентальной Европе (в особенности в Германии), а также в Японии.

Англо - американская модель функционирования финансового рынка (рынка капитала с «широким участием») характеризуется следующими чертами:

- 1) эмиссионной активностью корпораций;
- 2) широким кругом инвесторов;
- 3) высоким уровнем организации фондового рынка;
- 4) разделением банков на коммерческие и инвестиционные.

Европейская модель организации финансовых рынков характеризуется следующими чертами:

- 1) активным участием банков на рынках ценных бумаг;

2) использованием эмиссий облигаций как основного способа привлечения капитала на рынке ценных бумаг;

3) активным контролем банками промышленных компаний через владение акциями. Прежде всего, необходимо отметить значительно более рискованный характер англосаксонской модели. Отношение капитализации рынка к ВВП может достигать 180 %, а активов банков к ВВП – даже 300 % .

Приведенные критерии позволяют инвесторам получать существенную положительную курсовую разницу при растущем рынке, но в условиях кризиса «глубина падения» также возрастает. Декларируемое на словах либеральное регулирование рынка в условиях стабильности и роста позволяет снизить бюрократические барьеры и способствует движению средств. Однако, возвращаясь к опыту кризиса 2008 г., можно отметить тот факт, что администрация США, правительство Великобритании и других стран, входящих в англосаксонскую модель, приняли жесткие меры фискального, эмиссионного и регулятивного характера, чтобы не допустить разрастания кризиса. Исходя из особенностей становления российских финансовых рынков, на наш взгляд, наиболее благоприятным является применение смешанной модели. С одной стороны, финансовые рынки базируются на универсальности коммерческих банков, которые являются участниками фондового рынка; с другой – финансовый рынок создавался на основе широкого участия населения в акционерном капитале корпораций.

С учетом этого российские финансовые рынки сформировались и функционируют на основе активного участия как банковских, так и небанковских финансовых институтов в качестве профессиональных участников рынка ценных бумаг. Попытки внедрить в России элементы только англо - американской или европейской моделей приведут к отрицательным результатам. Нельзя забывать и о том, что наша страна развивалась в условиях административно - командной экономики и не от всего из прошлого опыта стоит отказываться.

Внешние условия для российской экономики в начале 2015 года стали заметно меняться в сравнении с 2014 годом. Промышленное производство замедляется во многих ведущих странах мира (Рис. 1).

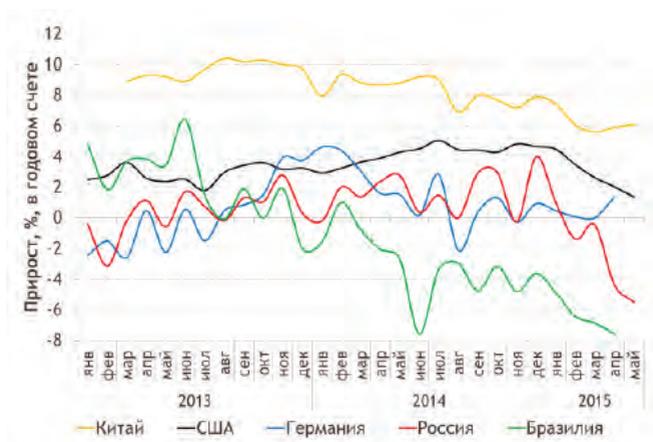


Рис. 1. Месячная динамика промышленного производства ведущих стран мира, 2013 - 2015 годы [5]

С учетом исключительно высокого курса доллара против евро пятый месяц снижается и американское промышленное производство, но США обгоняют ряд стран БРИКС. В целом обстановка тревожная и полноценного (по меркам 1990 - 2007 годов) подъема в 2015 году не предвидится.

Одновременное замедление экономического роста в Китае, спад в Бразилии и России, сокращение импорта стран - экспортеров нефти усиливают международную конкуренцию за рынки сбыта, тормозят экономический рост в Евросоюзе (при стимулирующей роли «дешевого евро»). С учетом тревожной обстановки в ряде регионов мира экономическое развитие в целом также испытывает стресс неопределенности и угрозы разрастания конфликтов.

Скорее создается некий новый механизм со своеобразной ролью американского бурения, которое будет быстро реагировать на колебания цены на нефть, вероятно, сдерживая ее «чрезмерное повышение» в будущем.

В Китае рост связан также с улучшением взаимодействия Шанхайской биржи с биржей Гонконга и с либерализацией китайского фондового рынка, предусматривающей упрощение доступа иностранных инвесторов.

Одной из характеристик нынешней мировой ситуации является низкая доходность финансовых инструментов в развитых странах мира и Китае при исторически высоких уровнях доходности в России. По действующим санкциям российские компании лишены возможности заимствовать на международных фондовых и долговых рынках с крайне низкими уровнями ставок финансирования центральных банков (Рис. 2).

Но, разумеется, это также вызывает падение доходности зарубежных коммерческих и инвестиционных банков, которые лишены дополнительных доходов от вложения в российские ценные бумаги и долговые инструменты российских эмитентов. Нынешнее падение курсов акций при существенной девальвации рубля создает выгодные возможности, но только для чрезвычайно рискованных инвестиций в российские ценные бумаги. При стабилизации цены на нефть и курса рубля вся ситуация становится на Западе объектом экономического, политического и научного анализа большой важности: постоянно обсуждаются пределы и характер воздействия внешних факторов (вместе с санкциями) на российскую экономику.

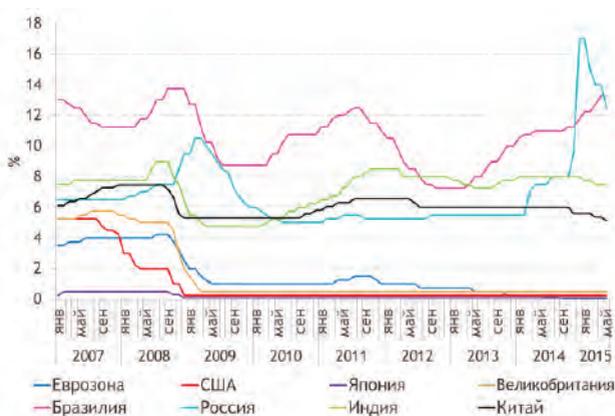


Рис. 2. Ключевые процентные ставки центральных банков ведущих стран мира, 2007 - 2015 годы [5]

Подводя итоги проанализированного материала, можно выделить следующие направления развития финансовых рынков:

- развития процессов взаимозависимости;
- глобализации;
- стандартизации норм, правил и операций;
- транспарентности (прозрачности).

Особенности современного развития финансовых рынков в России обусловлены как международными причинами (например, тенденциями глобализации), так и национальными особенностями.

#### **Использованные источники:**

1. Боди З, Мертон Р.К. Финансы. – М.: «Вильямс», 2007. – 592 с.
2. Вахитов Д.Р. Финансовый кризис: причины возникновения и перспективы развития ситуации // Вестник «ГИСБИ», 2014. – № 1. – С. 46 - 69.
3. Громов А. А. Перспективы мировой экономики и финансовых рынков / Громов А. А. // Финансовый менеджмент. — 2015 .— № 1 .— С. 96 - 103 .
4. Дубинин С. К. Эволюция регулирования глобального финансового рынка в период послекризисного восстановления мировой экономики / С. К. Дубинин // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. — 2014 .— № 4 .— С. 21 - 42
5. Изменение финансового положения населения России в 2014 - 2015 годах // Бюллетень социально - экономического кризиса в России. Подготовлен Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации. - <http://ac.gov.ru/publications/>

© К.Евтухова, Е.Душак

**УДК 001.895**

**Н.С. Ерыгина**

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

### **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

В общественном мнении Россия унаследовала значительный потенциал в сфере науки и технологий, но, к сожалению, этот потенциал не реализуется в инновациях и росте благосостояния. У страны есть всё необходимое, чтобы конкурировать в инновациях, и на вопрос о том, может ли она достичь в этом значительных успехов, следует однозначно дать утвердительный ответ – при условии, что этому будут способствовать амбиции, правильная стратегия и её эффективная реализация.

«Инновации можно определить как разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов и услуг, процессов, систем, организационных структур или бизнес - моделей в целях создания новой потребительской ценности, улучшения финансовых результатов и повышения производительности» [1, С.78]. В целом, инновации

являются важным элементом экономического роста. Развитие Китая, Южной Кореи и других стран с высокими темпами роста экономики во многом основано на повышении технологического уровня и инновационной активности компаний. Помимо увеличения производительности, инновации способствуют росту благосостояния населения посредством влияния на качество жизни и уровень безопасности и через сокращение отрицательных экологических последствий экономической деятельности. Многочисленные инновации в сфере сортировки и переработки отходов очищают городские улицы, воду и воздух. Новые лекарственные препараты и методы лечения помогают человеку справляться с всё большим числом болезней и повышают продолжительность жизни.

По сравнению с советским периодом, конкурентоспособность инновационной системы России несколько снизилась. Количество направлений, в которых могут создаваться новые технологии, значительно сократилось, а сегмент, ориентированный на простое использование импортных технологий, наоборот, вырос. Как показывает статистика результатов инновационной активности, сегодня Россия не входит в группу лидеров ни в сфере технологий (изобретений), ни в производстве и экспорте высокотехнологичной продукции. Рассмотрим теперь, чем обусловлена сложившаяся ситуация.

Во - первых, в настоящее время прослеживается низкий уровень государственных затрат на НИОКР и низкая результативность государственных научных исследований. Международные сопоставления показывают, что объем финансирования НИОКР из российского бюджета совершенно не соответствует поставленным перед научной системой амбициозным целям и не позволяет России конкурировать с лидирующими странами в сфере передовых исследований. Наряду с этим недостаточное кадровое обновление и плохое качество инфраструктуры для исследований, а также неэффективность распределения финансирования обострили низкую результативность научных работ.

Во - вторых, общий уровень предпринимательской активности населения в России является крайне низким. Вызвано это многими факторами, включая, например, отсутствие реального позитивного примера предпринимательства в общественном мнении. Практически отсутствуют примеры людей, которые бы начали с малого бизнеса, и затем, год от года, увеличивали бы обороты и, в конце концов, разбогатели.

В - третьих, потенциальный рынок для инноваций в России очень велик, однако консерватизм потребителей и низкая эффективность государственных закупок не позволяют воспользоваться этим преимуществом в полной мере.

Наряду с приведенными причинами выделяют также низкую инновационную активность российских компаний, низкий уровень иностранных инвестиций в секторе НИОКР.

В России с целью повышения конкурентоспособности высокотехнологичных секторов - авиастроение, космический и оборонно - промышленный комплекс, атомная энергетика, для которых характерно наличие крупных компаний с внутрифирменной наукой, существенный экспортный потенциал будет оказана государственная поддержка. Основными инструментами поддержки станут государственные программы в соответствующих секторах (а также федеральные целевые программы и подпрограммы государственных программ), в рамках которых будет предусматриваться финансирование наиболее важных и перспективных проектов. Также государственная поддержка будет оказана проектам, позволяющим закрепить российское технологическое лидерство в

соответствующих секторах, создать технологии и продукты нового поколения, выиграть конкуренцию с зарубежными производителями на внутреннем и мировом рынках.

#### **Список использованной литературы:**

1. Шваб К. Доклад о конкурентоспособности России 2011. Закладывая фундамент устойчивого процветания / К. Шваб, Г. Гринхилл; под ред. А. Праздничных. – М., 2011. – 236 с.
2. Кириллов В. Богата Россия инновациями // Энергия: экономика, техника, экология. – 2015. – № 10. – С. 72 - 72.
3. Соболев Е. А. Проблемы внедрения инноваций в России // Science Time. – 2014. – № 8. – С. 265 - 275.

© Н.С. Ерыгина, 2015

#### **УДК 657.1**

**Е.Е. Есакова**, К.э.н., доцент Института сервиса, туризма и дизайна (филиала) ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Федеральный университет» г.Пятигорск, Россия  
**М.И. Яхутлова**, студентка 4 курса Института сервиса, туризма и дизайна (филиала) ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Федеральный университет» г.Пятигорск, Россия

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ МАРЖИНАЛЬНОГО МЕТОДА**

Разработанные специалистами методики проведения маржинального анализа, чаще всего сконцентрированы на выборе цены одного продукта (товара). Получаемые в результате зависимости просты только, если предприятие осуществляет производство и сбыт относительно небольшой номенклатуры продукции или товаров. В этом случае все расчеты можно провести с помощью специальных электронных таблиц и / или аналогичного инструментария.

Однако проанализированное нами предприятие, ООО «Альфа», имеет достаточно широкий ассортимент продукции, в этом случае для анализа требуются специализированные инструменты. Это следует из того, что информационной базой расчетов служат средние цены на продукцию базового периода, а также коэффициенты эластичности и аналитичные данные об условно - переменных затратах на единицу по каждому анализируемому виду продукции, но данные показатели могут быть рассчитаны ООО «Альфа» только при аккумулировании детализированных учетных данных, накапливаемых и систематизируемых в специализированных учетных программах.

Следовательно, для создания эффективной системы управления, ориентированной, прежде всего, на рост прибыли предприятия с использованием маржинального анализа в ООО «Альфа» необходимо организовать систему информационных потоков, позволяющих удовлетворять потребности управленческого аппарата в информации. Создание данной системы возможно при внедрение элементов управленческого учета и непосредственно

увязанного с ним программного обеспечения для решения задач, касающихся маржинального анализа.

Это позволит избавить персонал, занятый в сборе информации, от многократного переписывания одних и тех же данных различные регистры и программы, т.е. существенно повысить результативность и оперативность анализа. От быстроты реакции на меняющиеся условия хозяйствования, условиях высокой эластичности спроса, зависит правильность определения оптимального уровня цен ООО «Альфа». Необходимо производить более глубокую сегментацию переменных затрат по группам, с делением на коммерческие, производственные, общехозяйственные, общепроизводственные и прочие [1, с.78]. Следовательно необходимо исчислять несколько разновидностей показателей маржинального дохода, которые помогут определиться с решением о воздействии на определенные группы затрат и наиболее заметно изменить величину итогового финансового результата ООО «Альфа».

Показатель маржинального дохода целесообразно применять для оценки деятельности центров прибыли ООО «Альфа». Система вознаграждения руководителей центров прибыли должна зависеть от достижения или превышения бюджетной прибыли и показателей маржинального дохода. Оптимальной формой для оценки деятельности центров прибыли является сегментный отчет о прибыли.

Многие предприятия сбор данных об условно - переменных затратах сочетают с данными калькуляций с полным распределением всей совокупности затрат.

Применение параллельно данных нескольких разновидностей калькуляций позволит ООО «Альфа» организовать на более высоком уровне:

- принятие аналитически обоснованных решений о росте или снижении объемов производства;
- установление целеориентированных цен – дополнение ценообразования по принципу «общие затраты + прибыль» (себестоимость с полным распределением затрат) калькуляций по переменным затратам поможет в сборе информации не только о переменных затратах, но и величинах маржинального дохода. Эта информация используется руководством при назначении цен на продукцию для специального или дополнительного заказа.
- проведение анализа порога рентабельности (безубыточности).

Так как калькуляция с использованием маржинального дохода рассчитывает величину удельных условно - переменных, то для определения себестоимости продукции или услуг ООО «Альфа» необходимы лишь два описанных выше этапа. Система калькуляции по условно - переменным (прямым) затратам должна функционировать параллельно эффективными инструментами сбора данных о постоянных затратах. Это необходимо для того, чтобы для ведения управленческого учета руководство ООО «Альфа» имело в своем распоряжении всю необходимую информацию.

Для повышения аналитичности информации ООО «Альфа» необходимо формировать отчеты о калькуляции себестоимости по условно - переменным (предельным) затратам

Подготовка счета прибылей и убытков и форм отчетности применением калькуляций по переменным (прямым) затратам аналогична той, которая применяется для калькуляции с полным распределением общих затрат за исключением того, что калькуляция по переменным (прямым) затратам не учитывает величин условно - постоянных затрат при

расчете себестоимости продукции или при определении стоимости товарно - материальных запасов [2].

Расходы по реализации и непроизводственные накладные расходы рассчитываются и отражаются точно таким же способом, как и при учете полных затрат.

При подготовке отчета о прибылях и убытках и баланса на основе метода калькуляции по переменным (прямым) затратам ООО «Альфа» необходимо помнить о следующих моментах:

- Запасы готовых изделий и незавершенное производство оцениваются только по переменным затратам, как в счете прибылей и убытков, так и в балансе.

- Показатель себестоимости продаж рассчитывается путем корректировки себестоимости производства на изменения в уровнях запасов (т.е. между запасом в начале и конце отчетного периода). При калькуляции по предельным затратам производственная себестоимость включает только переменные затраты на производство единиц продукции.

- Разница между валовым доходом от продаж и суммой переменных затрат в счете прибылей и убытков называется «маржинальным доходом». Этот термин используется также для характеристики этой разницы в расчете на единицу продукции.

Поскольку постоянные затраты ООО «Альфа» не будут учитываться при оценке запасов или затрат на производство, то они должны показываться на счетах прибылей и убытков ООО «Альфа» отдельно, поэтапно вычитая их сумму из маржинального дохода, возникшего за отчетный период. В результате такого способа учета условно - постоянных затрат у ООО «Альфа» отпадёт необходимость в систематической корректировке счетов прибылей и убытков на величину косвенных расходов, недостаточно или избыточно вложенных в себестоимость продукции, чаще всего это происходит при использовании калькуляции с полным распределением затрат.

Отсюда следует, что отчеты о прибылях и убытках и балансы с калькуляцией по предельным затратам являются более простыми в подготовке, чем отчеты, сделанные на основе метода калькуляции с полным распределением затрат. Калькуляция по предельным затратам не требует от бухгалтеров ООО «Альфа» расчета ставок поглощения накладных расходов или определения суммы избыточно или недостаточно поглощенных накладных расходов. В этом заключается одна из причин популярности системы калькуляции по предельным затратам как метода управленческого учета.

При калькуляции себестоимости на основе маржинального анализа термин «маржинальный доход» применяется для определения разницы между продажной ценой и предельными (или переменными) затратами на единицу продукции. Он используется в счете прибылей и убытков, подготовленном с калькуляцией по предельным затратам, для отражения валового маржинального дохода, полученного предприятием от продажи всех товаров за соответствующий период времени.

Согласно определению, данному Институтом дипломированных бухгалтеров [4, с. 93], калькуляция на основе маржинального метода учета затрат представляет собой «метод учета, при котором переменные затраты начисляются на единицы затрат, а постоянные затраты периода полностью списываются за счет совокупного маржинального дохода».

Система калькуляции на основе маржинального метода учета затрат включает в издержки предприятия на единицу продукции только переменные затраты и рассматривает постоянные затраты как неизменные (в течение короткого периода) при всех уровнях объема производства.

В счете прибылей и убытков ООО «Альфа» между прибылью, рассчитанной одним и другим методом, есть только одно различие – это элемент постоянных затрат, который включается в оценку запасов при методе калькуляции с полным распределением затрат. При калькуляции по предельным затратам постоянные затраты не включаются в оценку запасов. В итоге больше никаких отличий в цифрах, полученных двумя методами, нет, т.е. используется тот же показатель выручки, начисляется та же сумма переменных затрат и, после внесения корректировки на избыточное или недостаточное поглощение накладных расходов при калькуляции с полным распределением затрат, общая сумма постоянных затрат будет такой же.

В течение периода функционирования ООО «Альфа» общая сумма прибыли, полученная им, должна оставаться одинаковой при применении обоих методов калькуляции. Следовательно, включение элемента постоянных затрат в оценку запасов при калькуляции с полным распределением затрат лишь переносит постоянные затраты ООО «Альфа» одного периода на будущий период при повышении уровней запаса и вносит постоянные затраты предыдущего периода в счет прибылей и убытков текущего периода при уменьшении объема запасов [3].

В связи с этим целесообразно организовать постоянный мониторинг, для обеспечения которого нужна комплексная система автоматизации управления. Выполнения данных расчетов может быть организовано только со специализированной программой, т.к. большинство российских систем автоматизации учёта и анализа ориентированы на распределение затрат только на косвенные и прямые, а не на переменные и постоянные. И хотя разработчики специализированного экономического программного обеспечения предлагают разнообразные инструменты для проведения управленческого анализа деятельности предприятия, ООО «Альфа» нужна программа, поддерживающая возможность ведения одновременно несколько классификаций затрат.

#### **Список использованной литературы:**

1. Киреева С. Риски в проектах по постановке и автоматизации бюджетного управления и управленческого учета. // Управленческий консалтинг от ГК «ИНТАЛЕВ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intalev.ru>
2. Керимов В.Э. Управленческий учет. - М.: ИТК «Дашков и К». – 2014. – 486 с.
3. Есакова Е.Е. Особенности формирования многомерной системы сбора информации о затратах и себестоимости продукции без алкогольной промышленности. // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2011. – №. – 3 (19). – С. 168 - 172.
4. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности: Монография. – М.: «Дело и Сервис». - 2012. – 176 с.

© Е.Е. Есакова, М. Яхуглова, 2015

## ФАКТОРЫ РИСКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В условиях мирового кризиса и продовольственных ограничений против России особого внимания заслуживает приоритетное направление государства в области развития агропромышленного комплекса. Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» названы основные задачи государства в развитии данной области: обеспечение продовольственной независимости России; повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в рамках вступления России во Всемирную торговую организацию; повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса; обеспечение эпизоотического благополучия территории Российской Федерации; устойчивое развитие сельских территорий; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизация производства; обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки.<sup>1</sup>

Выявление факторов риска имеет значение для выработки эффективной методологии управления предпринимательскими рисками, реализации национальных проектов и программ в данном направлении.

Понятие риска не является новационным. Риск представляет собой сущностный признак любой предпринимательской деятельности. Между тем специфичность агропромышленного комплекса говорит о том, что развитие его сопряжено с более глобальными и обособленными рисками. Этот факт подтверждается и особым вниманием к данному вопросу не только со стороны бизнес сообщества, но и законодателя. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120) содержит классификацию рисков продовольственной безопасности, которые могут существенно ее ослабить. Эти риски имеют непосредственное отношение к развитию агропромышленного комплекса в целом. Законодатель к таким рискам отнес: макроэкономические риски, обусловленные снижением инвестиционной привлекательности отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособности отечественной продукции, а также зависимостью важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры; технологические риски, вызванные отставанием от развитых стран в уровне технологического развития отечественной производственной базы, различиями в требованиях к безопасности пищевых продуктов и организации системы контроля их соблюдения; агроэкологические риски, обусловленные неблагоприятными климатическими изменениями, а также последствиями природных и техногенных

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70210644/#ixzz3tZabscSd>

чрезвычайных ситуаций; внешнеторговые риски, вызванные колебаниями рыночной конъюнктуры и применением мер государственной поддержки в зарубежных странах.

В дополнение к рискам в агропромышленном комплексе можно отнести следующие. Одним из средств развития агропромышленного комплекса является кредитование. Во многом минимизация рисков в области кредитования агропромышленного комплекса зависит от реальных целей и добросовестности сторон. Здесь имеет значение возможность объективной и справедливой оценки кредитоспособности предприятия, отсутствие латентных (недобросовестных) целей обращения за кредитом, действия непреодолимой силы (засуха, наводнения, ливни), условия для обеспечения содержания продуктов производства (соблюдения стандартов, норм и правил животноводства, растениеводства) и действия ответственных за их соблюдение лиц и др. Обеспечение субъективных факторов зависит от действий заемщика и кредитора. Высокий уровень риска кредитования агропромышленного комплекса вызван также предоставлением в залог, обеспечивающий возвратность кредитных средств, малорентабельного имущества (сельскохозяйственной техники - имеющей свойство износа, товаров в обороте – характеризующиеся риском невосполнения и др.).

Одной из распространенных развивающихся форм дестабилизации бизнеса являются корпоративные конфликты. Корпоративные конфликты вызваны различными условиями, все чаще создаваемыми намеренно в целях завладения бизнесом нелегальными способами. При этом риск возникновения подобной ситуации возможен как по причине незаконного вмешательства извне предприятия, так и изнутри.

Следует согласиться с З.В. Галазовой, которая к числу факторов риска для деятельности организаций относит корпоративные конфликты, основанные на конфликте интересов участников, который побуждает их к незаконным действиям (попытки вывода активов, блокирование деятельности общества путем срывов общих собраний, подкуп руководителя и др.), причиняющим ущерб как самому обществу, так и другим участникам.<sup>2</sup>

Также нельзя не обойти фактор риска неплатежеспособности, ведущей к признанию предприятия банкротом. Данный риск взаимосвязан со всеми вышеназванными, и в немалой степени зависит от законности действий руководства предприятия (в немалой степени и кредитора). Сельхозпредприятия перестали отвечать признаку устойчивости, что непосредственно связано с проблемой долговых обязательств, неспособностью рассчитаться с кредиторами. И в действительности, отсутствие внимания к данной проблеме приводит к негативным последствиям не только для самих банков (инвесторов), но и потенциальных субъектов развития агропромышленного производства (сельскохозяйственных предприятий).

Т.Е. Чернышова в диссертационном исследовании на тему «Механизм восстановления экономической устойчивости сельхозпредприятий» предлагает на региональном уровне разработать и осуществить меры по реорганизации неплатежеспособных сельхозпредприятий. Основными схемами при этом могут быть: оптимизация размеров крупных сельхозпредприятий, деление их на несколько хозяйствующих субъектов; реорганизация с участием кредиторов; реформирование на основе передачи в аренду (субаренду) земли и имущества; банкротство несостоятельных сельхозпредприятий.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Галазова З.В. Корпоративные конфликты при реорганизации юридического лица. // Вестник СОГУ им. К.Л. Хетагурова. 2015. №4. Галазова З.В. Институт реорганизации юридического лица: дисс. ... к.ю.н. М.2015. С. 147.

<sup>3</sup> Чернышова Т.Е. Механизм восстановления экономической устойчивости сельхозпредприятий: автореф. дисс. канд. экон. наук. Балашиха, 2003. / Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/content/mekhanizm-vosstanovleniya-ekonomicheskoi-ustoichivosti-selkhozpredpriyatii-na-materialakh-ta#ixzz3tkuv2fmB>

Однако как показывает практика банков, осуществляющих кредитование агропромышленных комплексов, сами процедуры банкротства и реорганизации зачастую используются в целях ухода от долговых обязательств, что также приводит к разрушению предприятия и производства, но никак не восстановлению экономической устойчивости сельхозпредприятий. По этой причине, процессы, связанные с попытками реструктуризации предприятия, справедливее отнести к факторам риска.

Таким образом, факторы риска можно дифференцировать на факторы риска в системе хозяйственно - экономической деятельности предприятия агропромышленного комплекса (заключение договоров, являющихся основанием возникновения угрозы неплатежеспособности предприятия); факторы риска в системе неэффективного корпоративного управления; факторы риска в системе обеспечения правового положения предприятия (реструктуризация бизнеса (реорганизация), банкротство); риски продовольственной безопасности.

### **Список использованной литературы**

1. Галазова З.В. Институт реорганизации юридического лица: дисс. ... к.ю.н. М.2015. С. 147.
2. Галазова З.В. Корпоративные конфликты при реорганизации юридического лица. // Вестник СОГУ им. К.Л. Хетагурова. 2015. №4.
3. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120). / Система Гарант.
4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70210644/#ixzz3tZabscSd>.
5. Чернышова Т.Е. Механизм восстановления экономической устойчивости сельхозпредприятий: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. Балашиха, 2003. / Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/content/mekhanizm-vosstanovleniya-ekonomicheskoi-ustoichivosti-selkhozpredpriyatii-na-materialakh-ta#ixzz3tkuv2fmB>

©Д.В. Етдзаев. 2015

### **УДК 657.1**

**А.Р.Загидуллина, А.М.Ахунова, Д.А.Закирова**, Студенты института экономики Казанский государственный аграрный университет, г. Казань, Российская Федерация

### **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ МСФО И РСБУ К УЧЕТУ УСЛОВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И АКТИВОВ**

Одним из требований составления финансовой отчетности, делающей ее качественной является принцип полноты [1;2;7]. Пропуск может сделать информацию ложной или дезориентирующей для пользователей, что важно особенно в условиях экономической безопасности [4;5;6]. Например, ввести пользователей в заблуждение может пропуск сведений о договорных или условных обязательствах.

Для раскрытия информации о фактах хозяйственной деятельности в международной практике используют Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS)37

«Резервы, условные обязательства и условные активы» [3]. Целью данного стандарта является - обеспечить, чтобы к резервам, условным обязательствам и условным активам применялись критерии признания и база оценки, а в примечаниях к финансовой отчетности раскрывалась необходимая информация, позволяющая пользователям понять их характер. Аналогом МСФО (IAS)37 в Российской Федерации является ПБУ 8 / 2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Сравним и проанализируем основные моменты МСФО (IAS)37 и ПБУ 8 / 2010.

МСФО (IAS)37 может применяться всеми организациями при учете резервов, условных обязательств и условных активов, кроме объектов, которые являются результатами контрактов, подлежащие исполнению. В отличие от МСФО в российской системе ПБУ 8 / 2010 может не применяться субъектами малого бизнеса. Сравнивая данные стандарты также можно установить, что МСФО не раскрывает факты хозяйственной жизни, а всего лишь определяет существование обязательств и активов. Согласно РСБУ факт хозяйственной деятельности - это факт по состоянию на отчетную дату, по отношению к которому в будущем будет существовать неопределенность. МСФО дает определение понятию обязывающее событие. Обязывающим событием признается событие, которое создает юридическую обязанность, в результате чего у организации отсутствует необходимость регулирования данной обязанности.

МСФО (IAS)37 указывает на то, как отличить резервы от других обязательств. В то время как, в ПБУ 8 / 2010 отражаются примеры условных фактов хозяйственной деятельности, и ситуации, не являющиеся условными фактами хозяйственной деятельности.

МСФО и РСБУ имеют отличия и в терминологических понятиях. В соответствии с МСФО резервом является – обстоятельство, которое неопределенно по величине и имеет неопределенный срок исполнения. Условным активом признается актив, который возникает из прошлых событий, и существование которого будет подтверждено наступлением, или не наступлением одного или нескольких событий, которые не находятся под контролем организации. Условным обязательством является обязанность, которая возникает из прошлых событий, но не признается так как, возникновение оттока экономических выгод не является вероятным, а также сумма обязанности не может быть оценена с достаточной достоверностью. В РСБУ условное обязательство – это результат условного факта, которое в будущем может привести к уменьшению экономических выгод организации. Условное обязательство может быть существующее на отчетную дату в отношении, которого существует неопределенность и возможное обязательство, которое может быть подтверждено наступлением будущих событий. Условным активом - является последствие условного факта, которое в будущем приведет к увеличению экономических выгод. Также можно установить различия в оценке условных активов и обязательств. В соответствии с ПБУ предприятие оценивает условные обязательства в денежном выражении, а по условным активам денежную оценку не применяют. Чтобы установить оценку условного обязательства, организация совершает расчет, тогда как в МСФО – за основу принимают суждение бухгалтера.

### **Список использованной литературы:**

1. Закирова А.Р. Международные стандарты финансовой отчетности: базовые принципы и тенденции // Вестник Казанского ГАУ. - 2010. - № 3(17). - С. 27 - 31.
2. Клычова Г.С. Стандартизация бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: монография – Казань: изд - во КГУ, 2001г.

3. Мизиковский Е.А. Методология формирования финансовой отчетности в системах российских и международных стандартов: монография / Е.А. Мизиковский Т.Ю. Дружиловская. – Н.Новгород: Изд - во Нижегород. гос. ун - та им. Н.И.Лобачевского, 2013. – 336 с

4. Фахретдинова Э.Н., Астраханцева Е.А. Пользователи финансовой отчетности с позиции экономической безопасности // Научное обозрение. 2014. № 9 - 1. С. 255 - 257

5. 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.

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., Гильмуллина А.М. Требования МСФО к качеству финансовой отчетности. // Актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 152 - 154.

© Загидуллина А.Р., Ахунова А.М., Закирова Д.А., 2015

## УДК 338.2

**В.Л. Васильев**

К.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента

**К.А. Захарова**

студент 4 курса, факультет экономики и управления

**А.К. Вафина**

студент 4 курса, факультет экономики и управления

Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета  
г. Елабуга, Российская Федерация

## ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА В РОССИИ

Современные условия рынка требуют новых подходов как к управлению в целом, так и к принятию управленческих решений. Подходы должны основываться на показателях эффективности работы организации, делая управление организацией более гибким и способным адаптироваться к изменениям экономической среды. Научно-технический прогресс, сложность и динамизм внешней среды с высоким уровнем неопределенности подталкивают современные компании применять системный и синергетический подходы к управлению. Для того чтобы обеспечить управление эффективными системами, требуются новые методы, которые будут соответствовать всей сложности внешней и внутренней среды организации. Появление контроллинга стало одним из последних направлений в управлении, способным решить проблему получения объективной, оперативной информации для принятия эффективных управленческих решений. К сожалению,

типичной ошибкой многих отечественных руководителей на этапе внедрения такой системы является недостаточное осознание ее сущности, роли и функций, что зачастую приводит к дискредитации самой идеи контроллинга. Можно сделать вывод о том, что усложнение управления организациями, главным образом за счет влияния факторов внешней среды, определило успех системного подхода в управлении, а необходимость учета взаимосвязи подсистем организации в совокупности с факторами внешней среды дала импульс развитию контроллинга как системы управления [5, с. 77]. В этом смысле для понимания сущности данной системы весьма актуальным и полезным становится рассмотрение исторических аспектов ее возникновения.

Истоки контроллинга лежат в области государственного управления и уходят своими корнями в средние века: уже в XV веке при дворе английского короля существовала должность «Countrollour», в обязанности которого входили документирование и контроль денежных и товарных потоков.

В современном значении слово «контроллинг» как характеристика области задач на предприятии стало использоваться в США с конца XIX в., когда в 1880 г. должность контроллера появилась в железнодорожной компании «Atchison, Topeka and Santa Fe Railroad», а в 1892 г. «General Electric Company» первой из промышленных предприятий ввела в свой штат таких специалистов. В то время контроллеры преимущественно занимались проведением ревизий и другими финансово - экономическими вопросами. В последующие годы в США произошла эволюция взглядов на контроллинг [6, с.93].

В Европу контроллинг пришел из США в послевоенный период в рамках американской экономической экспансии. В России «контроллинг» появился в начале 1990 - х гг., когда в экономике окончательно закрепились рыночные принципы хозяйствования.

Основные этапы развития контроллинга в России:

1991 - 1995гг. – контроллинг отождествляется с учетом затрат;

1996 - 1997гг. – учет затрат и результатов;

1998 - 2000гг. – бюджетирование, оперативное планирование и управление затратами;

С 2000 – информационный сервис для руководства.

Для России понятие «контроллинг» достаточно новое и по многим параметрам непонятное. Не случайно появление контроллинга встречено в России и странах СНГ насторожено. Многие экономисты поспешно ставят знак равенства между контролем и контроллингом. Именно по этой причине часто можно слышать заявление о том, что «западный термин контроллинг» не привносит ничего нового для экономической мысли в России [1, с. 112].

Однако не стоит путать понятия «контроль» и «контроллинг». Контроль направлен в прошлое, на выявление ошибок, отклонений, просчетов и проблем. А контроллинг это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных подразделений. В современном понимании контроллинг – это информационное обеспечение управления организацией, нацеленной на результат. Задача контроллинга, следовательно, состоит в том, чтобы путем подготовки и представления качественной и релевантной информации ориентировать менеджмент на принятие решений и необходимые действия. Как видим, основная функция контроллинга состоит в поддержке процесса управления [4, с.132].

Необходимо отметить, что целеполагание и планирование являются циклически повторяющимися действиями: цели, задачи, планы, стандарты исполнения устанавливаются на определенный период; При этом выполнение стандартов, планов и задач должно обеспечить достижение цели. Стандарты исполнения, в зависимости от изменения среды функционирования и цели организации тоже должны периодически корректироваться; если выполнение стандартов не обеспечивает достижение цели, то это показывает недостатки процесса планирования, а не является характеристикой системы контроля [3, с. 18].

Специалисты, реализующие функции контроллинга на предприятии, обычно называются контроллерами. Принципиальное отличие руководителя и контроллера заключается в том, что руководитель в итоге отвечает за результаты деятельности предприятия в целом и его структурных подразделений. Контроллер отвечает за правильность использования методов и инструментов планирования, контроля, анализа и принятия решений, а также за прозрачность и наглядность представления достигнутых результатов. Данный принцип справедлив по отношению к руководителям и контроллерам всех уровней иерархии управления.

В наши дни ситуации в России такова, что от контроллера требуются профессиональные знания и способности, позволяющие реализовать одновременно и регистрационно - учетные функции контроллинга, и консультационно - навигационные. Однако, возлагать функции контроллера, к примеру, на бухгалтера или экономиста, является ошибкой, так же как и на контроллера возлагать учетную функцию и планирование. У контроллера другая цель, а именно: своевременно запросить и получить информацию от планово - экономического отдела и бухгалтерии, проанализировать ее и соответствующие выводы представить руководству.

Как правило, на российских предприятиях можно наблюдать присутствие лишь отдельных элементов контроллинга, задачи которого выполняются службами бухгалтерии, менеджерами, планово - экономическим отделом. В результате, возникает ряд негативных моментов, а именно:

- отсутствует человек, ответственный за получение тех или иных показателей;
- оперативный характер управленческого учета не дает возможности планировать на долгосрочную перспективу;
- недостаточная актуальность информации;
- отсутствует единая для всей организации, подразделений методология планирования и бюджетирования [2, с. 197].

Так, все элементы должны функционировать согласованно, «системно», что позволит с легкостью и быстротой достигать намеченные цели.

Системный подход в контроллинге есть своеобразный ключ для достижения эффективности управления краткосрочными и долгосрочными стратегиями, так как сегодня планирование (стратегическое, в частности) не обходится без современных методов оперативного и стратегического контроллинга. Являясь незаменимым элементом системы стратегического планирования, контроллинг координирует, контролирует и корректирует оперативные и стратегические аспекты в планировании, формируя систему учета и управляя этой системой, и внутренней отчетностью.

В ближайшей перспективе и в России контроллинг должен укрепить свои позиции в системе управления предприятием. Заинтересованность со стороны руководства во введении системы антикризисного управления на многих предприятиях, ориентированной на преобразования организации, реально должна содействовать этому. Стратегия реформирования, антикризисного управления предполагает внедрение в организациях долгосрочного внутреннего планирования. Опыт зарубежных фирм опять же подтверждает, что долгосрочное планирование взаимосвязано с системой контроллинга.

Контроллинг находится во взаимодействии с бухгалтерским учетом, финансовым анализом, финансовым менеджментом, стратегическим и внутрифирменным планированием, стратегическим, инновационным и инвестиционным менеджментом.

Также в контроллинге важную роль играет человеческий фактор. Управление персоналом – одно из функций, возложенных на контроллинг, и управление это происходит через согласование целей конкретного сотрудника и организации в целом.

Каждый сотрудник фирмы выполняет свои рабочие обязанности и достигает поставленной цели, т.е. того, к чему он стремится. Фирма в целом также имеет свои задачи (описание должностных инструкций), установленные виды деятельности (способствующие выполнению задач) и цели (экономические и финансовые показатели). Все это разбивается на составные части и отражается при описании функций отдельных менеджеров в сферах производства, оказания услуг привлечения и размещения капитала, технического и материально - технического снабжения, центрального регулирования. Каждый сотрудник призван знать свои обязанности и сознавать цель работы. Контрольная функция со стороны руководства наилучшим образом осуществляется менеджером при совместном с сотрудником анализе результатов его труда. Тем самым требования контроллинга выполняются каждым работником самостоятельно и дополняются коллективным контроллингом.

Таким образом, контроллинг, не смотря на имеющиеся пробелы в методологии, трудности адаптации в российских условиях экономической деятельности и негативное отношение со стороны консерваторов, способен принести предприятию оценимую пользу. В ближайшей перспективе развитие контроллинга направлено на повышение эффективности и результативности деятельности специалиста - контроллера за счет оптимизации распределения времени на выполнение наиболее важных задач.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гуляева Е.Л., Шешукова Т.Г. Теория и практика контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 166 с.
2. Карминский, А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько, – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
3. Муллахметов Х.Ш. Контроль в системе социально - экономических отношений // Контроллинг. – 2010. – №3. – с. 14 - 19.
4. Муллахметов Х.Ш. Научные школы управления и их влияние на функцию контроля // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №6. – с. 109 - 133.
5. Муллахметов Х.Ш. Современные подходы и концепции к практике управления предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №6. – с. 76 - 82.

6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 1997.

© В.Л. Васильев, К.А. Захарова, А.К. Вафина, 2015

УДК 334.02

**С.В. Сташ**

ассистент

кафедры инженерной экономики,  
Южный федеральный университет

**А.В. Зимовец**

к.э.н., доцент

г. Таганрог, Российская Федерация

## НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

2015 год с полной уверенностью можно назвать не самым удачным годом для малого бизнеса, а особенно микро - бизнеса в лице индивидуальных предпринимателей. И дело тут не только в резко возросших и вновь появившихся налоговых и неналоговых платежах и взносах (один только «Платон» [1] за первый месяц своей работы отобрал у бизнеса более 1,5 млрд.руб. [2]). Да, они конечно же сыграли свою роль, в результате чего десятки и сотни индивидуальных предпринимателей, если еще не сдали свои разрешения на ведение деятельности, то по крайней мере серьезно задумываются над этим вопросом. И не события в соседней Украине, из - за которых Россия подверглась международным экономическим санкциям, и не рост государственных затрат из - за военной операции в несколько более отдаленной Сирии послужили основными причинами падения экономики. Дело, тут в неправильном подходе к организации поддержки индивидуального предпринимательства и малого бизнеса, в наличие системных проблем в организации малого бизнеса (рис.1.).



Рис.1. Ключевые проблемы формирования и развития МСП

Да, несомненно, государство и на федеральном, и на местном уровнях поддерживает предпринимателей; выделяются деньги по соответствующим статьям бюджета; худо - бедно работает около десятка программ субсидирования; проводятся конкурсы предпринимательских проектов, и наиболее перспективные выигрывают их. В частности, на региональном уровне, вот уже на протяжении многих лет, действуют программы субсидирования малого предпринимательства, основные направления которых представлены в таблице 1.

Таблица 1

Направления поддержки МиСП (на примере г. Таганрог)

№	Форма поддержки	Направление программы поддержки	Сумма помощи
1	Оказание финансовой помощи безработным гражданам г. Таганрога на открытие собственного предприятия	Субсидирование затрат на регистрацию предпринимательства и приобретение основных средств	58800руб. + по 58800 руб. на каждое сформированное рабочее место, но не более 4 - х
2	Оказание финансовой помощи молодым субъектам малого предпринимательства	Субсидирование части затрат на ведение бизнеса	70 % от потраченных средств но не более 300 тыс.руб.
3	Оказание финансовой помощи субъектам МиСП, занимающихся приоритетными видами деятельности	Субсидирование части затрат на ведение бизнеса	50 % от потраченных средств но не более 300 тыс.руб.
4	Субсидирование процентной ставки по привлеченным кредитам.	Субсидирование части затрат по погашению кредита	В пределах ставки рефинансирования по кредитным средствам в течение 2 лет
5	Предоставление субсидий субъектам МиСП в целях возмещения части арендных платежей	Субсидирование арендной платы	В пределах 70 % от потраченных средств но не более 100 тыс.руб. / год
6	Предоставление субсидий на возмещение части стоимости подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, включая дистанционный формат	Субсидирование платы за обучение сотрудников	70 % от потраченных средств на обучение 1 - го работника но не более 20 тыс.руб. / год на 1 работника (не более 4 - х работников)
7	Участие в программах поддержки инновационно - ориентированных предприятий (Программа «Старт»)	Субсидирование затрат на проведение НИОКР	В пределах от 1 до 6 млн.руб. в течение 3 лет

К сожалению, из-за некоторых локальных проблем, объем финансирования по большинству региональных программ был снижен, а по некоторым – в течение нескольких лет на г. Таганрог не было выделено ни копейки средств. [3]

Резонанс и другой вопрос: а делается ли что для малого, среднего и микро бизнеса, кроме сугубо денежных инъекций? Отслеживается ли судьба предпринимателя после того, как истек срок его контракта, после получения субсидии? И правильный ответ тут скорее будет – «нет».

Поэтому, считаем, что нынешний механизм поддержки предпринимательства неверен по своей природе. Приведем несколько фактов:

1. Подавляющее количество предпринимателей (более 70 - 80 %) открывая собственное дело, не имеют абсолютно никакого представления о правилах регистрации предприятия и сроках подачи документов по инстанциям. Результатом чего становится либо уплата штрафов, либо помощь наемного бухгалтера, который за «неприлично высокую сумму» окажет помощь на сто рублей;

2. Половина предпринимателей организуют свою деятельность спонтанно, по принципу – у соседа получилось, а я чем же хуже. В результате, они не обращают внимание ни на географию места ведения своего бизнеса, ни на насыщенность рынка данным товаром и / или услугой, ни на прочие факторы. Как итог – закрытие бизнеса через 3 - 6 месяцев и полная апатия в дальнейшем;

3. Современный предприниматель сам слабо верит в свои силы. В последнее время, более 70 % предприятий и индивидуальных предпринимателей города регистрируются сугубо как торговые предприятия. Оптовые, розничные... неважно. И только один из четырех – готов оказывать услуги или производить товары. А все потому, что предприниматели боятся серьезного бизнеса, ибо обстановка с производством в стране – не самая привлекательная.

4. Как и бывший президент России, Д.А. Медведев, подчеркну, что малое предпринимательство «закошмарили» проверками. [4]. «Закошмаренность» и формализм проводимых проверок – очевиден.

5. Подавляющая часть молодых предпринимателей, судьбу которых после получения государственной поддержки в виде субсидии удастся отследить, получив ее, через год - полтора закрывают свой бизнес. А из оставшиеся – половина начинают хитрить – регистрируют новые предприятия, под новыми реквизитами, и просто начинают жить «от субсидии к субсидии». Не самый плохой вид бизнеса. Но главное в это то, что те кто действительно мог бы начать бизнес, кто действительно нуждается в поддержке, и кто способен в течение длительного периода времени приносить прибыль и себе, и исправно платить налоги – остается не у дел.

К сожалению, идеального решения указанной проблемы – пока еще нет. Но есть предложения, которые в перспективе могут немного выправить ситуацию. И решение это заключается в создании консультационных бизнес - центров на базе экономических факультетов ведущих ВУЗов региона. Да, конечно сплошь да рядом можно услышать взаимные обвинения вузов и бизнеса: первые говорят, что предприятиям ничего не надо, вторые – что учебные заведения ничего не могут. Но это не так. В рамках бизнес - центров созданных при ВУЗах, можно решать много задач, в том числе:

1. Проводить предварительные защиты бизнес - проектов предпринимателей перед специалистами, которые смогут критически оценить все их достоинства и недостатки;
2. Будущий или начинающий предприниматель сможет получить ответы на всевозможные вопросы, так как в ВУЗе, есть кафедры и юриспруденции, и маркетинга и рекламы, и бухгалтерского учета и т.д.
3. Государство сможет финансировать процесс обучения, при минимальном уровне не целевого расходования средств предпринимателями (рис.2.)



Рис.2. Предлагаемая схема финансирования обучения в ВУЗе начинающего предпринимателя государством.

4. Интерес будет наблюдаться и у сотрудников и студентов ВУЗа, так как тесное взаимодействие с бизнес - структурами позволит уделить больше внимания практике в процесс обучения, и позволит бизнесу подобрать себе будущих сотрудников, и много чего еще.

Резюмируя, следует подчеркнуть, что, на наш взгляд, бизнес и образование просто будут вынуждены найти новые точки взаимодействия, так как другого выхода в сложившихся экономических условиях – у них нет.

#### Список использованной литературы:

1. Официальный сайт системы взимания платы за проезд по дорогам федерального значения Режим доступа [Интернет - источник]: <http://platon.ru/ru/>
2. «Платон» собрал 1,5 млрд рублей за месяц работы. Режим доступа [Интернет - источник]: <http://news.drom.ru/38367.html>
3. Направления финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, реализуемых в рамках Муниципальной программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Таганроге в 2015 году. Режим доступа [Интернет - источник]: <http://tagancity.ru/page/finansovaia-poddierzhka> (по данным от 24.12.15г.)
4. Шемчишина М. Не надо «кошмарить» бизнес! Журнал для малого и среднего предпринимательства «Свое дело». Режим доступа [Интернет - источник]: <http://dv-delo.ru/2008/08/01/ne-nado-koshmarit-biznes/>

© С.В. Сташ, 2015  
© А.В. Зимовец, 2015

## **КОНЦЕПЦИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ПУБЛИКАЦИЯХ СОВРЕМЕННЫХ УЧЕНЫХ**

Одними из самых обсуждаемых тем в менеджменте последние два десятилетия были модели и теории, касающиеся заинтересованных сторон. Установлено, что наилучших результатов добиваются компании, взаимодействующие со своими заинтересованными сторонами. Они создают ценность для всех сторон, а не только для акционеров.

Концепция заинтересованных сторон была предложена профессором Вирджинского университета Э. Фриманом в 1984 г. Основную идею концепции ученый изложил в работе «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон». Э. Фриман представил фирму, её внешнее и внутреннее окружение, как набор заинтересованных в её деятельности сторон, интересы и требования которых менеджеры фирмы должны принимать во внимание и удовлетворять[1].

На сегодняшний день существует большое количество подходов к классификации заинтересованных сторон: прямые и косвенные; общие и специализированные; нормативные, косвенные и опасные.

М. Клеарксон, основатель и первый директор Центра Корпоративной Социальной Ответственности и этики на факультете менеджмента университета Торонто, разделил заинтересованные стороны на две группы:

1. первичные: акционеры, инвесторы, работники, потребители, поставщики, правительство и местные сообщества;
2. вторичные: нет прямого взаимодействия с организацией – СМИ, группы по интересам (стейкхолдеры)[2].

А. Менделоу, в свою очередь, приводит классификацию в зависимости от интересов, власти сторон и способности влиять на деятельность предприятия[3].

Вышедшая в свет работа Р.Митчела расширила классификацию А.Менделоу. Основу новой типологии составили три фактора: законность, значимость и срочность. Сторона, имеющая только один из предложенных факторов, является скрытой (бездействующей). Заинтересованная сторона, попадающая под два критерия, является выжидающей. Безусловно, наибольшим влиянием обладают стороны, располагающие тремя характеристиками. Влияние этих сторон узаконено и значимо, а решения сложившихся вопросов происходит в кратчайшие сроки (категорические стороны)[4].

Анализ заинтересованных сторон, основанный на представленных факторах, помогает определить, какой из заинтересованных сторон необходимо уделить большее внимание, а какой меньшее.

Считается, что в условиях нынешних рыночных отношений, собственники и руководители компаний довольно часто принимают серьезные решения относительно управления и развития организации, руководствуясь не традиционными критериями максимизации дохода и минимизации рисков, а стремлением удовлетворить интересы заинтересованных групп, как в самой компании, так и за ее пределами.

Вышедшая в свет теория основоположника Э.Фримана не определяла, как найти компромисс между заинтересованными сторонами и в какой пропорции необходимо удовлетворять интересы и потребности. Не предлагалось методики и методологии расчетов, а также и необходимый математический аппарат[1].

Среди попыток создания инструментов анализа стратегии через призму отношений стейкхолдеров, выделим и рассмотрим статьи русских авторов, внесших значительный вклад в изучение и продвижение теории заинтересованных сторон.

В первую очередь, обратим внимание на публикации коллектива кафедры экономики и финансов ГУ ВШЭ Э.Р. Байбурина и Т.В. Головки. В своей статье оба автора подчеркивали, «что включение групп внутренних и внешних стейкхолдеров значительно усложняет анализ процесса управления стоимостью компании... Помимо менеджмента необходимо также рассматривать интересы ключевых групп сотрудников, обладающих специфическими или ключевыми знаниями для компании...» [5].

Экономико - математическую модель предложила доктор экономических наук, Член Ученого совета НИУ ВШЭ, И.И. Ивашковская. Исследователем была представлена концепция управления интеллектуальной стоимостью компании, где стоимость рассматривается как интеллектуальный параметр, определяемый многоуровневой комбинацией взаимодействия всех внутренних и внешних стейкхолдеров. Для отражения вклада стейкхолдеров в создание стоимости предлагается разрабатывать индексы вклада заинтересованных сторон, направленные на оценку соотношения накопленного потока экономической прибыли компании и издержек на выстраивание отношений со стейкхолдерами [6,7].

В статье Котельниковой Н.В. [8] определены цель и область практического применения разнообразных классификаций заинтересованных сторон в деятельности организации. Проведенное исследование позволит менеджменту компании понять, как учитывать интересы заинтересованных сторон при принятии управленческих решений.

Исходя из этого, хочется отметить работу М.А. Петрова, заявившего, что «качество стратегии фирмы может рассматриваться с точки зрения ее способности удовлетворять интересы (требования) заинтересованных сторон» [9]. Петров сформулировал балансовую модель ресурсных отношений, дающую возможность оценить сбалансированность ресурсного обмена между заинтересованными сторонами.

Из зарубежных авторов, связывающих отношения заинтересованных сторон и стратегию компании, обратимся к работе М. Йенсена [Jensen, 2001]. Он сформулировал мысль о том, что целевая функция компании «максимизация стоимости» с учетом теории заинтересованных сторон должна трансформироваться в функцию «поиска стоимости», то

есть речь должна идти не о максимизации, а о поиске оптимума при планировании стоимости. Но модельного обоснования автор не предлагает.

Исходя из моделей, предложенных русскими и зарубежными учеными, можно подвести итог небольшого анализа концепции заинтересованных сторон в публикациях современных ученых.

Изначально необходимо акцентировать внимание на том факте, что для грамотного управления финансами и компанией в целом, требуется принимать во внимание интересы и ожидания других заинтересованных сторон компании, вести учет предложений и приходиться к компромиссам. Если выполнять эти рекомендации, то риски реализации многих сложных и долгосрочных инвестиционных проектов будут сведены до минимума[10].

Ни для кого не секрет, что доверие со стороны западных инвесторов к российским компаниям подорвано. Стоит только обратить внимание на тот факт, что более 83 % IPO, проведенных российскими компаниями, не оправдали ожидания инвесторов и не показали заявленной первоначальной динамики роста своих бумаг. Его нужно восстанавливать – стратегии следует планировать и реализовывать? А собственникам и руководителям компаний необходимо ориентироваться и считаться с мнением и предложениями заинтересованных сторон, как внутри компании, так и вне её.

#### **Список использованной литературы:**

1. Freeman, E.: Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984
2. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков, О.Н. Александрова, С.А. Антонов и др.; под ред. Э.М. Короткова. – М.: Издательство Юрайт, 2012.
3. Mendelow A. 'Stakeholder Mapping', Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems. Cambridge, MA, 1991
4. Mitchell M.S. Social exchange theory: An interdisciplinary review, Journal of Management, 2005, 31(6).
5. Байбурина Э.Р., Головки Т.В. Эмпирическое исследование интеллектуальной стоимости крупных российских компаний и факторов ее роста // Корпоративные финансы. – 2008. – № 2(6). – С.5–19.
6. Ивашковская И.В. Модель стратегического стоимостного анализа фирмы // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 3(42). – С.115–127.
7. Ивашковская И.В. Стратегический мониторинг создания стоимости для всех стейкхолдеров компании // Вестник Финансовой академии. – 2008. – № 3(47). – С.69–85.
8. Котельникова Н.В. Цель и практическая значимость классификации заинтересованных сторон организации / Экономика и менеджмент систем управления. - 2015 г. - №1.1(15) с. 150 - 156
9. Петров М.А. Механизмы согласования позиций заинтересованных сторон в процессе разработки и реализации стратегии фирмы: Автореферат диссертации... на соискание ученой степени к.э.н. СПб.: 2005. – С.4.
10. Солодухин К. С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией / К. С. Солодухин // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 2 (35). — с. 82 - 84

© В.В. Зубрева, 2015

## ОТРАЖЕНИЕ РАСХОДОВ В РАЗЛИЧНЫХ УЧЕТНЫХ СИСТЕМАХ

В период своей деятельности организации несут расходы, которые связаны как с производством продукции, так и общей деятельностью. Как они отражаются в различных учетных системах?

Расходами, в соответствии с Налоговым кодексом РФ, считаются обоснованные и документально подтвержденные затраты. С целью исчисления налога на прибыль их классифицируют на расходы: связанные с производством и реализацией продукции и внереализационные. В свою очередь производственные расходы делятся на элементы: материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизация и прочие расходы [7].

В бухгалтерском учете в соответствии с ПБУ 10 / 99 «Расходы организации» расходы организации - это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников. Все расходы принято делить на: расходы по обычным видам деятельности и прочие. При этом расходы по обычным видам деятельности классифицируются по тем же элементам, что и в налоговом учете.

Если в российском учете расходам посвящен отдельный стандарт, то в МСФО определение расходов дается в Концептуальных основах – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала. МСФО исходят из существования общепринятой практики разграничения в отчетности: статей расходов, которые возникают в процессе обычной деятельности организации и которые не связаны с обычной деятельностью. Таким образом, определение расходов в российской и международных системах являются идентичными. В то же время признание и порядок учета отдельных видов расходов, которые в системе МСФО рассматриваются несколькими стандартами: IAS 1, IAS 2, IAS 8, IAS 11, IAS 16, IAS 17, IAS 38 и др., отличается от российских правил [3,4,6].

В бухгалтерском управленческом учете расходы группируются по статьям затрат. Для сельскохозяйственных предприятий в Методических рекомендациях приведена следующая группировка: материальные ресурсы, используемые в производстве (семена и посадочные материалы, удобрения, средства защиты растений и животных, корма, сырье для переработки, нефтепродукты, топливо и энергия на технологические цели, работы и услуги сторонних организаций), оплата труда, отчисления на социальные нужды, содержание основных средств (амортизация, ремонт и техническое обслуживание основных средств), работы и услуги вспомогательных производств, налоги, сборы и другие платежи, прочие затраты, потери от брака, падежа животных, общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Учитывая затраты организация может использовать различные методы: в зависимости от процесса производства - попередельный, позаказный, попроцессный, нормативный, по способу включения затрат: стандарт - костинг, директ - костинг и др. [2,5].

Подводя итоги можно отметить, что признание, классификация расходов, а также порядок их отражения в различных учетных системах зависит поставленных задач: в бухгалтерском – определения финансового результата, в налоговом – исчисления налога на прибыль, а управленческом – принятия управленческих решений [1,8,9].

### Список использованной литературы:

1. Закирова А.Р. Принципы, задачи и основные функции управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. - №26. – С. 95 - 101.
2. Камилова Э.Р. Мастрикова Л.В. Сущность концепции «бережливое производство» и основы системы «5s» в организациях // В сборнике: проблемы развития современной науки. Уфа, 2015. С.100 - 103.
3. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Учет основных средств в субъектах малого и среднего предпринимательства аграрного сектора // Бухучет в сельском хозяйстве. 2014. № 8. С. 38 - 45.
4. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н., Закиров З.Р. Методологические проблемы учета нематериальных активов в предпринимательской деятельности // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 9. № 4 (34). С. 65 - 68
5. Сытник О. Е. Формирование затрат и управление ими в условиях сельскохозяйственных организаций / Тунин С.А., Сытник О.Е., Кулиш Н.В. // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 11 - 2. - С. 658 - 663.
6. Фахретдинова Э.Н. Формирование отчетной информации о запасах предприятиями малого и среднего бизнеса в системах российских и международных стандартов // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 3 (33) С. 55 - 60.
7. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431
8. Фахретдинова Э.Н., Мухаметзанова И.И. Применение положений МСФО в управленческом учете // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. Тамбов, 2015. С. 151 - 152.
9. Фахретдинова Э.Н., Фасхутдинова М.С., Фазлеева Г.М. Место и роль финансового и управленческого учета в управлении предприятием // Актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 151 - 152.

© Ибрагимова Э.А., Газизуллин И.А., Владимирова В.С., 2015

УДК 33

**Д.Л.Иванов**

Студент 4 курса Института математики и информатики  
Северо - восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова  
E - mail: juujuk94@gmail.com

### СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ

*Аннотация:* В статье рассматривается развитие сетевой экономики в России.

*Ключевые слова:* Сетевая экономика, информационная, экономика, технология.

Сетевая экономика становится объективной реальностью и расширяет свои границы. Успешное экономическое развитие страны определяется уровнем развития современных информационных технологий. Информатизация и стремительное развитие средств

информационной техники и телекоммуникаций, а также повышение потребностей общества в информационных услугах привело к появлению сетевой. В настоящее время информационные и коммуникационные технологии активно используются в экономике России. Информационное общество становится объективной реальностью и расширяет свои границы. Это дает возможность значительно улучшить социально - экономическое положение населения, обеспечивает стабильный рост экономики страны, развития человеческого капитала, а также модернизации основных институтов государственной власти. [1, с. 294].

Многие развитые страны перешли к постиндустриальному обществу. Потому что, в результате научно - технического развития и существенного роста доходов населения, приоритет перешёл от преимущественного производства товаров к производству услуг. Производственным ресурсом становятся информация и знания. Для достижения высоких темпов и результатов в экономическом развитии. Для Российской Федерации данный процесс сложный, потому что, нужно развитие экономики страны на основе создания единой информационно - сетевой системы и непрерывного использования нововведений в этой области. Но, не смотря на это, уровень компьютерной грамотности населения страны бурно улучшается и развивается. Повсеместное распространение новейших доступных средств связи, телекоммуникаций, компьютерной техники, а также активное распространение высокоэффективных методов обмена информацией через электронные сети глобального охвата. Все это продиктовано необходимостью более интенсивного и качественного информационного взаимодействия между государством, домохозяйствами и хозяйствующими субъектами [2, с. 58].

Процесс внедрения информационных технологий в экономику в Российской Федерации незначительная, по сравнению с ведущими зарубежными странами. Потому что, большинство успехов в информационной сфере были достигнуто Россией за счет заимствования технологий у зарубежных стран. В России до сих пор не принята единая методика объективной оценки уровня информатизации. Однако ее столь скромные результаты даже по обобщенным показателям требуют серьезного внимания общества государственной политики. Но, с другой стороны хозяйство страны в достаточной мере включено к мировым финансам, информационному рынку, улучшенным бизнес - услугам, средствам информатизации, к глобальной торговле энергоресурсами, повышает конкурентоспособность страны, расширяет возможности ее интеграции в мировую систему хозяйствования, повышает эффективность государственного управления. А с другой стороны, Россия незначительно включена в высокотехнологичную производственную сеть. Данное развитие неразрывно связано со сложной совокупностью проблем, которые относятся как с особенностями преобразовательных процессов, развивающихся в обществе, так и с отличительными чертами нашей социально - культурной среды. Еще одним из важных причин является низкий уровень квалификации специалистов в области информационных технологий, по сравнению с другими странами. Россия имеет одну из лучших систем образования, но обладает достаточно малой долей квалифицированных программистов и специалистов по информационным системам [1, с. 295].

В настоящее время развитие сетевой экономики на территории Российской Федерации, за исключением некоторых крупных городов, происходит спонтанно и непланово. Вследствие этого в едином экономическом пространстве страны наблюдается усиление

неравномерного регионального развития. Для России, где на две трети ее огромной территории слабо развита инфраструктура. В современных условиях крупнейшие российские города оказались наиболее приспособлены к изменившимся экономическим условиям; именно они сегодня являются центрами развития, концентрируют финансовый, культурный и научный потенциал.

В наше время сетевой экономикой охвачен уже заметный сектор российской экономики, и темпы роста этого сектора внушают уверенный оптимизм, становится важной частью экономики. Сетевая экономика представлена как рынок с наибольшими возможностями для предпринимательской деятельности в нынешних кризисных условиях и в меняющихся условиях окружающей среды и общества.

#### **Список использованной литературы:**

1. Титоренко Г.А. Информационные системы и технологии управления: учебник. М.: ЮНИТИ, 2010.
2. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Способы изменения структуры организации компании, 2012.

© Д.Л. Иванов, 2015

**УДК 338.48**

**Р.М. Иванова**

к.ф.н., доцент

кафедры туризма и гостиничного дела,

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,

г. Елец, Российская Федерация

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТУРИСТСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ПРИКЛАДНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ТУРИССКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛОКАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИИ**

Планирование развития туризма на локальной территории чрезвычайно актуальная проблема в региональном развитии туризма. Развитие туризма в регионе зависит от туристского потенциала и от принципов его освоения. Понятие «туристский потенциал» довольно неоднозначно. Чаще всего под туристским потенциалом понимают совокупность природных, культурно - исторических и социально - экономических ресурсов для организации туристской деятельности на определенной территории. Однако понятия «Туристский потенциал» и «туристские ресурсы» не идентичны. Кусков А.С.[5] считает, что у туристских ресурсов есть свои специфические свойства и характеристики к которым относятся: аттрактивность, целостность, емкость, устойчивость, надежность, уникальность туристского объекта познавательная ценность, рекреационная ценность, известность, экзотичность, выразительность и сохранность. Характеристика туристских ресурсов локальных территорий (малых городов, районов, сельских поселений) с прикладными целями требует уточнения подходов к определению самого объекта изучения – туристских ресурсов территории.

В качестве одного из распространенных подходов к изучению туристских ресурсов можно выделить рекреационно - географический подход, основанный на базисной модели рекреационных ресурсов, разработанной коллективом Института географии Академии наук под руководством В.С. Преображенского[7]. В данном случае ресурсы трактуются исключительно в природно - географическом аспекте, и их исследование рассматривается как оценка природно - ландшафтной среды отдыха. С развитием рекреационной географии как междисциплинарного знания, природно - географические аспекты стали тесно переплетаться с экономическими и социальными, что нашло отражение в современном изложении понятия «туристские ресурсы».

Особенности в подходах к понятию «туристские ресурсы» проявляются при учете их состава и структуры, взаимосвязи элементов и отнесения к той или иной территории (при анализе территориальных систем туризма.). С точки зрения выявления состава и структуры туристских ресурсов существуют два подхода. Первый основан на выделении двух групп факторов «природа и социокультура», причем под факторами социокультуры различные авторы понимают: культурные, культурно - исторические, культурно - познавательные, социокультурные, исторические, археологические и другие объекты. Во втором подходе к двум выделенным факторам, добавляется «инфраструктура». Таким образом, первый подход к определению нужно признать ограниченным, так как он не дает возможности в полной мере охарактеризовать явление. Потребности туриста заключаются не только в удовлетворении туристского интереса и получения впечатлений, но и в удовлетворении различных сторон его жизнедеятельности (физиологические, умственные, духовные и другие потребности).

Чаще всего в научной и учебной литературе используется определение, сформулированное в ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ»: «туристские ресурсы - природные, исторические, социально - культурные, объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные потребности туристов, содействовать восстановлению и развитию их физических сил».[10] На нем основываются В.А.Квартальнов [4], А.С.Кусков[5, А.Н. Азрилиян[3, с 781] и другие. Несколько иное определение дают Л.П. Воронкова, В.И.Маслов, А.И. Фролов [8] Они определяют туристские ресурсы как «Совокупность историко - культурных, социально - экономических и природных объектов, пригодных для использования в сфере туризма». Д.С Ушаков акцентирует внимание на функциональных свойствах туристских ресурсов, актуальных при создании туристского продукта. Он их определяет как «Природно - климатические, социо - культурные, культурные и иные виды ресурсов, способные удовлетворить туристский интерес, создать туристское впечатление, и являющиеся фактором микросреды туризма»[9].

М.А. Абрамян в статье «Значение туристических ресурсов в развитии туризма» пишет: «Туристические ресурсы можно определить как природно - климатические, социокультурные, исторические, архитектурные археологические, научные, культовые и прочие объекты или явления, способные удовлетворять потребности людей в процессе туризма, согласно целям туризма»[1, с.139 - 139]. Все ресурсы автор разделяет на 2 типа – природные и историко - культурные. Таким образом, за пределами данного определения остается социально - экономические представления о туристских ресурсах.

Л.П. Людвиг исследует различные подходы к определению туристских ресурсов и дает собственное определение. Она исходит из необходимости решения задач регионального развития туризма и на основе управления туристскими ресурсами: « туристские ресурсы – совокупность природно - климатических, социокультурных и инфраструктурных факторов региона, используемых для производства туристского продукта для удовлетворения потребностей человека в процессе и в целях туризма» [7, с. 40]. Данное определение точнее других отражает сущность туристских ресурсов с точки зрения их использования в туристской индустрии, так как в понятие «туристские ресурсы» включены инфраструктурные факторы, а также факторы производства туристского продукта, направленные на удовлетворение как основных, так и сопряженных потребностей туристов.

Л.В Горьканова дает следующее определение туристских ресурсов региона: «.. понятие «туристские ресурсы» региона может быть представлено как «совокупность природных, социокультурных и инфраструктурных объектов и явлений туристского региона, необходимых и используемых для удовлетворения потребностей населения в сфере туризма»[2, с.81].

Изученные нами определения туристских ресурсов позволяют определить различные подходы к определению структуры туристских ресурсов, что важно с точки зрения практики исследования ресурсного обеспечения развития туризма на локальных территориях. Определение структуры туристских ресурсов должно учитывать потребности прикладного изучения явления, то есть структурирование туристских ресурсов локальной территории не может быть абсолютно универсальным.

#### Список использованной литературы

1. Абрамян М.А. Значение туристических ресурсов в развитии туризма / М.А. Абрамян // Молодой ученый. — 2011. — №6. — Т.1. — С. 138–139.
2. Горьканова Л.В. Теоретические подходы к классификации туристских ресурсов региона. ВЕСТНИК ОГУ №8 (169) / август 2014 - с. 79 - 83
3. Большой экономический словарь: 25 000 терминов / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин - т новой экономики, 2004. – 1472 с..
4. Квартальнов, В.А. Туризм / В.А. Квартальнов. – 2 \_ е изд. – М.: Финансы и статистика, 2007 - 320 с.
5. Кусков А.С. Туристское ресурсоведение: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / А.С. Кусков – М.: Издательский центр «Академия», 2008. - 632 с.
6. Людвиг Л.П. Развитие регионального туризма на основе стратегии управления туристскими ресурсами. Дис... канд.эконом.наук / Л.П. Людвиг. – Иркутск. – 2006. – 184 с.
7. Преображенский В.С. Теоретические основы рекреационной географии / В.С. Преображенский - М.: Наука, 1975. - 260с.
8. Туризм, гостеприимство, сервис: Словарь - справочник / Г. А. Аванесова, Л. П. Воронкова, В. И. Маслов, А. И. Фролов; Под ред. Л. П. Воронковой. — М: Аспект Пресс, 2002. – 367 с.
9. Ушакова, Е.О. Модель комплексной оценки туристских ресурсов региона / Е.О. Ушакова. – ИНТЕРЭКСПО ГЕОСИБИРЬ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18075892>.

УДК 338.1

**Р.Х. Ильясов**

к.э.н., заведующий кафедрой  
«Статистика и информационные системы в экономике»  
Чеченский государственный университет  
г. Грозный, Российская Федерация

**И.Р. Загаев**

студент 1 курса факультета экономики и финансов  
Чеченский государственный университет  
г. Грозный, Российская Федерация

**Ш.Ш. Абдулхалимов**

студент 1 курса факультета экономики и финансов  
Чеченский государственный университет  
г. Грозный, Российская Федерация

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ ОБЪЁМОВ ЭКСПОРТА ПРИРОДНОГО ГАЗА В СТРАНЫ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ И В СТРАНЫ СНГ: СПЛАЙН – АНАЛИЗ**

В настоящее время формирование цен для потребителей газа во всех государствах СНГ происходит по рыночным принципам. В результате цены для стран ближнего зарубежья существенно выросли и постепенно достигли европейского уровня. В то же время при формировании ценовых предложений для каждой отдельной страны принимается во внимание степень ее интеграции в газовый бизнес «Газпрома». Уровень цен для европейских потребителей в значительной мере зависит от стоимости газотранспортных услуг. «Газпром» продает основной объем экспортного газа на границе страны - импортера компаниям, которые затем поставляют его конечным потребителям [1].

Исследования показывают существенные различия во взаимозависимости объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ от средних экспортных цен на природный газ. Можно предположить, что колебания спроса на газ со стороны относительно богатых стран дальнего зарубежья выступают фактором, формирующим экспортные цены на газ. В свою очередь, динамика объемов закупок российского природного газа странами СНГ выступает следствием ценовой конъюнктуры [2, 3]. Очевидна при этом актуальность анализа взаимосвязи динамики объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ.

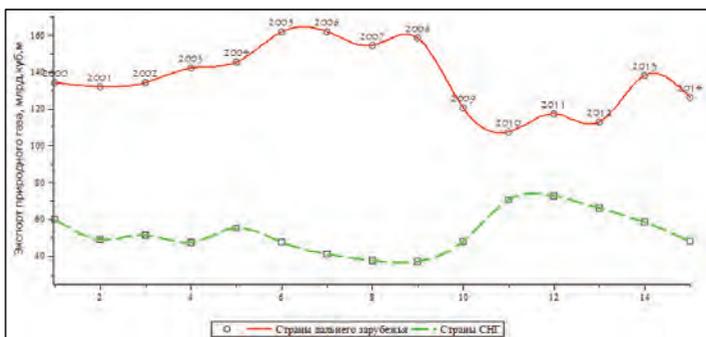


Рисунок 1 – Динамика объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ. Сплайн – аппроксимация

Поведение кривых, аппроксимирующих динамику объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ, обнаруживает ярко выраженную обратную зависимость. Коэффициент корреляции между объемами экспорта в указанные группы стран равен  $-0.78$ . Как базу для обнаружения эконометрических закономерностей, позволяющих описать эволюцию параметров связи внутри различных периодов роста или спада, предлагаем использовать параметрическое представление связи переменных с помощью сплайнов, а также показать локальную реакцию процесса на конкретные колебания факторного признака. «Математические» сплайны – это «куски» степенных многочленов, представляющие процесс в промежутках между «узловыми» точками. Отличительная особенность сплайнов – они состоят из отрезков однородного полинома малого порядка, которые имеют разные коэффициенты и сходятся в заданных «узлах» процесса или в «узлах» его «решётчатой» функции. Математический сплайн  $q$ -го порядка непрерывен и имеет  $(q - 1)$  непрерывную производную,  $q$ -я производная может прерываться в точках соединения («узлах» сетки) разрыв с конечным скачком. Куски сплайна «сшиваются» в «узловых» точках оптимальным образом, так что значения функции и её производных слева и справа от каждого «узла» совпадают [4].

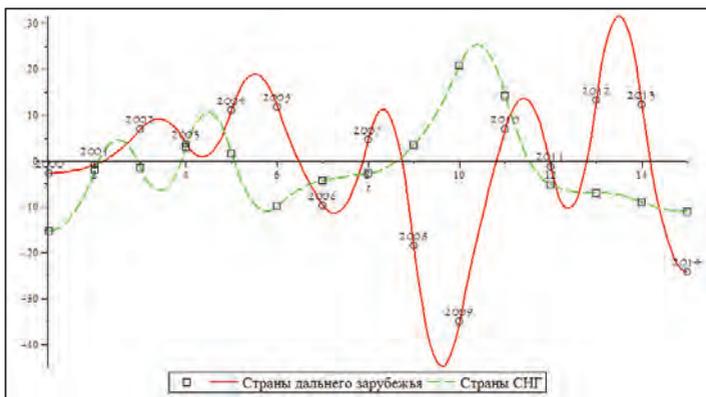


Рисунок 2 – Первые производные (скорость роста) сплайн - моделей, аппроксимирующих динамику объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ

Дифференцированием сплайн - функций, моделирующих исходную динамику, мы получаем модели скорости роста (первые производные) исследуемой динамики. Использование в фазовых портретах первых производных переменных позволяет более точно, качественно и содержательно описывать тенденции исследуемых экономических процессов на газовом рынке [5]. Строгий и однозначный алгоритм получения производных выгодно отличается от той неопределённости и произвола, которые имеют место при вербальном конструировании и моделировании трендов. Этот подход эффективней также дискретного представления экономической динамики с помощью темпов роста, темпов прироста и др. Здесь, в получаемых моделях, мы сохраняем свойственную экономическим процессам непрерывность, получая при этом возможность анализа интерполяционные поведения динамики. Колебания первых производных обнаруживают временные интервалы, внутри которых обратная взаимосвязь в динамике объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ более отчетлива – это интервал времени с 2002 по 2014 годы.

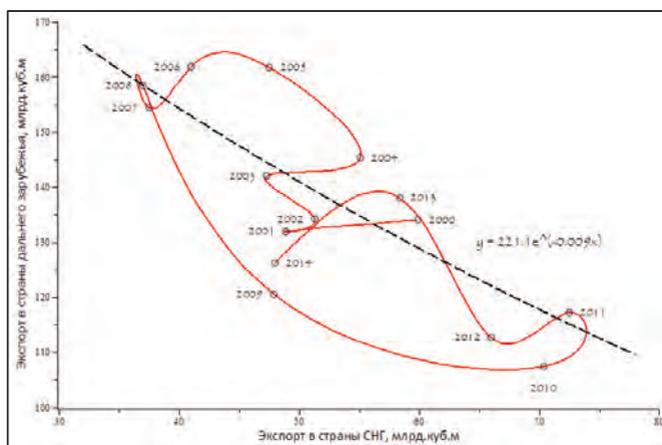


Рисунок 3 – Сплайн - параметрическая картина (сплошная линия) и регрессионная модель (штрих - пунктир) взаимозависимости динамики объемов экспорта природного газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ

Понять сущность сложных систем, какими, безусловно, являются экономические системы, выявить условия и закономерности их функционирования помогает графическое представление возможных её состояний во времени и при изменении управляющих параметров. Множество всех возможных состояний системы в фиксированные моменты времени в математике представляется множеством точек в «фазовом пространстве». Обычно состояние системы задаётся некоторым набором чисел («фазовых координат») и представляет собой область в многомерном пространстве. Определённому состоянию системы соответствует определённая точка «фазового пространства». Сущность понятия «фазового пространства» заключается в том, что состояние сколь угодно сложной системы может быть представлено одной единственной точкой, а эволюция этой системы

представляется движением точки по «фазовому пространству». Кривая, описываемая этой точкой, называется «фазовой кривой» или «фазовой траекторией» [6].

Рисунок 3 демонстрирует поведение исследуемой взаимосвязи в виде фазовой траектории. Непрерывность исходных сплайн - моделей и их представление в на фазовой плоскости позволило увидеть непрерывное поведение взаимозависимости. Очень характерно поведение взаимосвязи в 2008 – 2010 годах, когда наблюдается плавное пропорциональное увеличение объемов экспорта природного газа в страны СНГ при сокращении объемов его экспорта в страны дальнего зарубежья. Такое конъюнктурное взаимозамещение объемов экспорта газа в страны дальнего зарубежья и в страны СНГ для России можно считать оптимальным по Парето. Здесь фазовая траектория показывает состояние системы, при котором существенное увеличение объемов экспорта природного газа в одни страны не могло происходить без уменьшения объемов закупок другими участниками рынка. Резкое снижение общих объемов экспорта природного газа Россией в 2014 году может свидетельствовать о возможных существенных изменениях параметров выявленной взаимосвязи. Усредненное поведение взаимосвязи описывается уравнением регрессии  $y = 221.1e^{-0.009x}$ .

Непрерывность сплайн - образов облегчает понимание инерционности, взаимной увязки разных процессов рынка. Переход от временных рядов экономических показателей к параметрическим картинам взаимозависимостей позволяет получить новое демонстрационное качество при построении параметрических кривых в двух, а при необходимости и в трёх измерениях [7]. В одной координатной системе можно увидеть взаимодействие экономических переменных друг с другом. Использование параметрических картин при исследовании зависимостей газовой сферы представляется очень полезным, исходя из многообразия, неопределённости и сложности факторов формирования конъюнктур энергетических рынков.

### **Список использованной литературы:**

1. Газпром в вопросах и ответах [электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.gazpromquestions.ru>
2. Ильясов Р.Х. Взаимосвязь динамики объёмов экспорта природного газа в страны СНГ от экспортных цен на него: сплайн – анализ / Р.Х. Ильясов, Ю.Г. Лесных // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 декабря 2015 г., г. Уфа). / в 5 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015.–С. 125 - 129.
3. Ильясов Р.Х. Фазовый анализ цикличности доли природного газа в структуре экспорта Российской Федерации / Р.Х. Ильясов, Ф.Б. Боташева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) . - Краснодар: КубГАУ, 2013. - №04(088). С. 816 - 825. - IDA : 0881304058. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/04/pdf/58.pdf>, 0,625 у.п.л., импакт - фактор РИНЦ=0,346
4. Ильясов Р.Х. Сплайн - анализ «тонкой» структуры взаимозависимости экспортных цен на природный газ и нефть // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2008. - № 68. - С. 348 - 352.

5. Ильясов Р.Х. Фазовый сплайн - анализ как метод выявления цикличности в экономике // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2009. № 1. С. 32 - 36.

6. Ильясов Р.Х. Сезонность в динамике производства природного и попутного газа в России: сплайн - анализ / Р.Х. Ильясов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). - Краснодар: КубГАУ, 2014. - № 08 (102). - С. 519 - 529. - IDA : 1021408033. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/08/pdf/33.pdf>. - 0,688 у.п.л. - импакт - фактор РИНЦ = 0,346.

7. Ilyasov R.H. About the Method of Analysis of Economic Correlations by Differentiation of Spline Models // Modern Applied Science. 2014. Vol. 8, No. 5. Pp. 197 - 203.

© Р.Х. Ильясов, 2015

© И.Р. Загаев, 2015

© Ш.Ш. Абдулхалимов, 2015

**УДК 657.6**

**Э.Р. Камилова**

Ассистент

Институт Экономики

Казанский государственный аграрный университет

Г. Казань, Российская Федерация

## **МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АУДИТА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ**

Основными методами аудиторской проверки человеческих ресурсов являются организационно - аналитические, социально - психологические, экономические.

Организационно - аналитические методы базируются на оценке кадровой отчетности и документации за анализируемый период и анализе основных трудовых показателей, которые характеризуют эффективность деятельности предприятия и его персонала [3, 6, 12]. К данным методам относятся: формирование баланса трудовых ресурсов предприятия; характеристика работ; информация о расходах по найму, обучению, переподготовке, увольнению персонала; документы, которые характеризуют уровень профессиональной заболеваемости работников и уровень травматизма; показатели использования рабочего времени и рабочей силы; производительность и качество труда; оплата труда и т.д.

Социально - психологические методы основываются на проведении анкетирования, социологических опросов, интервьюирования работников, коллективных и индивидуальных бесед [5]. С целью чего анализируется и оценивается удовлетворенность трудом, взаимоотношения в коллективе, отношение сотрудников к своей работе, мотивации к труду, эффективность деятельности руководства, эффективности системы оплаты труда

Экономические методы предполагают сравнение социально - экономических показателей деятельности предприятия с нормативами и нормами или среднеотраслевыми показателями для того, чтобы дать оценку конкурентоспособности предприятия на рынке труда, эффективности функционирования отделов управления персоналом и непосредственно аудита человеческих ресурсов [2, 10, 11].

К базовым критериям выбора аудитора для проведения проверки человеческих ресурсов относят профессиональную компетентность, степень конфиденциальности и объем финансовых ресурсов [1, 4]. В качестве исполнителей могут выступать внешний аудитор, само предприятие, либо проводить совместную проверку.

К профессиональным компетенциям аудитора, осуществляющего проверку человеческих ресурсов относятся:

- обладание знаниями в области психологии, социологии, основ организации трудовых взаимоотношений, управления и прогнозирования трудовых ресурсов, мотивации персонала к деятельности,

- владение приемами и методами выявления резервов увеличения производительности труда и оценки социальной и экономической эффективности его организации [13, 14, 16], анализа трудовых показателей и состояния организационных, технико - технологических и социально - экономических факторов увеличения производительности труда, совершенствования использования трудовых ресурсов и трудового потенциала [5, 7 - 9]; методиками нормирования труда, рациональной организации рабочих мест, основных трудовых процессов, режимов труда и отдыха;

- умение принимать профессиональные решения, учитывая экономические, экологические последствия, требования права и этики; формировать кадровую политику предприятия, управлять ее функционированием; проводить исследования используемых форм и систем заработной платы, разработки и проведения мероприятий по их развитию, составлению проектов положений о стимулировании оплаты труда, определению и обоснованию размеров доплат, премий и надбавок к основной заработной плате; разрабатывать штатное расписание, трудовые договоры и осуществлять проверку их соблюдения, использования фонда заработной платы; проводить тарификацию работ, аттестацию работников, определение потребности предприятия в квалифицированной рабочей силе и специалистах различного профиля, форм подготовки и повышения квалификации работников; разрабатывать проекты коллективного договора и контролировать выполнение принятых обязательств.

### **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., 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
5. Закирова А.Р., Баширова И.Э. Оценка стоимости человеческого капитала организации // В сборнике: «Наука и образование в XXI веке» сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 62 - 64.
6. 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.
7. Клычова Г.С., Камилова Э.Р. Инновационный социальный капитал сельскохозяйственного предприятия как объект управления // В сборнике «Актуальные вопросы образования и науки» сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 85 - 87.
8. Клычова Г.С., Цыганова Т.Б. Методологические аспекты оценки объектов интеллектуальной собственности в соответствии с МСФО и РСБУ // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2010. - № 3(17). - С. 32 - 35.
9. Клычова Г.С., Камилова Э.Р. Инновационный социальный капитал сельскохозяйственного предприятия как объект управления // В сборнике «Актуальные вопросы образования и науки» сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 85 - 87.
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., 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.
12. 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.
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. Камилова Э.Р. Особенности оценки человеческого капитала в системе управленческого учета // В сборнике: «Управление инновациями в современной науке» Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 76 - 79.
15. Камилова Э.Р. Формат социальной отчетности сельскохозяйственной организации // Современные аспекты экономики. 2015. № 3 (211). С. 114 - 117.
16. Камилова Э.Р. Человеческий капитал как составляющая социального капитала // В сборнике: «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты». Материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых. 2014. С. 90 - 95.

## **ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ДАННЫХ КАК КОНЦЕПЦИЯ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Современный человек ежедневно сталкивается с огромным количеством информации, поступающей из различных источников: телевидения и интернета, рекламных вывесок и билбордов, газет и журналов. Ритм жизни постепенно ускоряется, и времени на восприятие и анализ данных становится все меньше. В связи с этим для отправителя информации на первое место выходит проблема того, как быстро и понятно донести до получателя необходимые сведения. В качестве решения всё чаще используют приемы визуализации, которые позволяют отобразить массивы чисел наглядно и просто. Одним из направлений является визуализация внутрикорпоративных данных, то есть обмен данными внутри организации. Это мощное средство, помогающее упростить восприятие и понимание сложной финансовой и технической информации, улучшить ее запоминаемость целевой аудиторией. Целью данного исследования является определение особенностей визуализации данных, предназначенных для использования во внутренней среде предприятий, в частности, автотранспортных.

Визуализация заключается в преобразовании цифровых данных в изображение, доступное для восприятия человеком или специальным устройством [1, с.11]. Визуализировать можно не только числовые данные, но и стратегии, процессы и концепции. Существует большое количество исследований, посвященных визуализации, в которых, однако, основное внимание уделяется графическим методам представления информации, а не анализу специфики данных и особенностей восприятия информации получателем.

Методы визуализации представляют собой диаграммы и графики, демонстрирующие количественные и качественные показатели. Методы группируются по следующим категориям: визуализация данных (таблицы, линейчатые и круговые диаграммы, гистограммы), визуализация информации (диаграмма Венна, информационная линза, древовидная карта), концептуальная визуализация (синергетическая карта, дерево решений, карта концепций), стратегическая визуализация (диаграмма Исикавы, пять сил Портера, диаграмма обратных связей), метафорическая визуализация (схема в виде карты метро, линейка параметров, айсберг) и составная визуализация (подробная иллюстрация, карта обучения, инфообои) [2, с.263]. Несмотря на обилие существующих методов, новые разрабатываются ежедневно. Визуализировать данные позволяют компьютерные программы свободного доступа или программы, специально разработанные для крупных предприятий, являющиеся их собственностью и обеспечивающие конфиденциальность информации.

Визуализация является эффективным способом обмена данными внутри предприятия. Часто возникает потребность наглядно отобразить информацию о структуре организации, ее доходах и убытках, направлении развития. Необходимо в первую очередь учитывать,

кому информация предназначена, поскольку работник, являющийся специалистом в своем деле, может совершенно ничего не понимать в работе других отделов и служб. Например, стратегия развития организации, с которой должен быть ознакомлен каждый сотрудник, значительно проще, чем стратегическая карта, предназначенная для служащего отдела стратегического развития предприятия. Таким образом, степень детализации демонстрируемой информации зависит от ее целевой аудитории.

Работа каждого подразделения нацелена на анализ и обработку отдельного массива информации, который можно представить в графическом виде. Для отдела маркетинга наиболее востребованы данные по продажам и эффективности маркетинговой стратегии, для финансового отдела – прибыль и реализация бюджета предприятия. Для отделов, принимающих непосредственное участие в транспортном процессе, преимущественно визуализируются показатели работы и функционирования подвижного состава.

Спутниковые системы мониторинга, установленные на транспортных средствах, отслеживают такие показатели как расход топлива, общий пробег автомобилей, работа двигателя, наличие пассажира, соблюдение водителем режима труда и отдыха, а также определяют его стиль вождения. Визуализация данных на автотранспортном предприятии позволяет оперативно следить за техническим состоянием парка автомобилей, эксплуатационными затратами и соблюдением дисциплины работниками, создавать рейтинги водителей, контролировать выполнение нормативов и плановых показателей, выявлять динамику и строить прогнозы по различным показателям. Визуализация подобных данных актуальна для современных автотранспортных предприятий, где существует объективная необходимость полно и доступно отразить информацию о сложных элементах транспортного процесса.

Можно выделить следующие преимущества визуализации внутренних данных на автотранспортном предприятии:

- визуализация позволяет осуществлять текущий контроль и своевременно реагировать на изменения, происходящие как во внутренней среде предприятия, так и в его внешнем окружении;
- сокращается время принятия управленческих решений руководителями, которые освобождаются от необходимости самостоятельно анализировать сложные массивы данных;
- повышается эффективность принимаемых решений, поскольку упрощается процесс выявления проблем и нарушений.

Однако следует отметить, что при визуализации данных возможны ошибки, которые приведут к неверным результатам и, как следствие, неразумным действиям со стороны работников предприятия. К таким ошибкам можно отнести неправильно выбранный графический метод, слишком подробный или недостаточно полный анализ данных, а также отсутствие оперативного обновления информации.

Таким образом, при квалифицированном подходе к сбору и анализу данных и правильно подобранному методу, визуализация становится одним из конкурентных преимуществ предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. ГОСТ Р 52438 - 2005. Географические информационные системы. Термины и определения [Текст]. – Москва:Стандартинформ, 2006 – 16 с.
2. Крам Р. Инфографика. Визуальное представление данных. – СПб.: Питер, 2015. – 384 с.: ил.

© А.А.Караева, 2015

**Э.В.Карнаухов**

студент 1 курса магистратуры экономического факультета  
Нижекамский химико - технологический институт  
Казанский национальный исследовательский технологический университет  
(НХТИ КНИТУ)

Г.Нижекамск, Республика Татарстан, Российская Федерация

**Г.Р.Ханова**

студентка 1 курса магистратуры экономического факультета  
Нижекамский химико - технологический институт  
Казанский национальный исследовательский технологический университет  
(НХТИ КНИТУ)

Г.Нижекамск, Республика Татарстан, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НИЖНЕКАМСКШИНА»)**

Нефтехимическая промышленность играет основополагающую роль в развитии народного хозяйства России. Современная конъюнктура отечественного рынка нефтехимической продукции характеризуется постоянным обострением конкуренции. В сложившихся условиях, хозяйствующие субъекты нефтехимической отрасли промышленности должны быть застрахованы от рисков потери конкурентоспособности. Наиболее целесообразным методом страхования подобных рисков является систематическое повышение устойчивости финансового состояния. В связи с этим, разработка методологических подходов к повышению финансовой устойчивости нефтехимических предприятий представляет собой актуальную задачу современной экономики России.

Финансовая устойчивость формируется в процессе всей хозяйственной деятельности организации и является отражением стабильного повышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует бесперебойному процессу продажи товаров[1].

Следовательно, финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска[2].

На финансовую устойчивость предприятия влияет множество факторов:

- положение предприятия на товарном и финансовых рынках;
- выпуск и реализация конкурентоспособной продукции;
- его рейтинг в деловом сотрудничестве с партнерами;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие платежеспособных дебиторов;
- величина и структура издержек производства, их соотношение с денежными доходами;
- размер оплаченного уставного капитала;

- состояние имущественного потенциала, включая соотношение между внеоборотными и оборотными активами [3].

В целях повышения финансовой устойчивости предприятие должно проводить своевременную разработку и реализацию соответствующих финансово - хозяйственных мероприятий.

Для демонстрации авторского подхода мы проанализировали финансовую устойчивость нефтехимического предприятия ОАО «Нижнекамскшина» и предложили инструментарий по ее повышению.

В рамках вышеуказанного анализа на основании данных бухгалтерского баланса ОАО «Нижнекамскшина»[4,5] мы рассчитали значение абсолютных показателей финансовой устойчивости и проследили их динамику за 2013 – 2014 гг. Результаты расчетов представлены в Таблице 1.

Таблица 1 - динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости  
ОАО «Нижнекамскшина» за 2012 - 2014 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2013 год	2014 год	Отклонение
Собственные оборотные средства , тыс. руб.	- 3680405	- 3573617	106788
Собственные и долгосрочные источники, тыс. руб.	- 2735718	- 2848305	- 112587
Основные источники, тыс. руб.	2955823	2086270	- 869553
$\Delta$ СОС, тыс. руб.	- 4837819	- 4910866	- 73047
$\Delta$ СДИ, тыс. руб.	- 3893132	- 4185554	- 292422
$\Delta$ ОИЗ, тыс. руб.	1798409	749021	- 1049388
Трехфакторная модель (M)	M(0;0;1)	M(0;0;1)	-

Предоставленные в таблице 1 данные показывают, что в течение анализируемого периода с 2013 по 2014 годы ОАО «Нижнекамскшина» находится в неустойчивом финансовом состоянии, которое задается условием:

$$M = (0, 0, 1), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0$$

Это свидетельствует о том, что источником формирования запасов предприятия ОАО «Нижнекамскшина» выступают долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Далее на основании показателей бухгалтерского баланса ОАО «Нижнекамскшина» [4,5] мы рассчитали значение относительных коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, и представили их динамику за 2012 - 2014 гг. Результаты расчетов представлены в Таблице 2.

Таблица 2 - динамика относительных показателей финансовой устойчивости  
ОАО «Нижнекамскшина» за 2013 - 2014 гг.

Показатели	Норма	2013	2014	Отклонение
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	0,0465	0,0451	- 0,0014

Коэффициент финансовой напряженности	$\leq 0,5$	0,9535	0,9548	0,0013
Коэффициент самофинансирования	$\geq 1$	0,0488	0,0473	- 0,0015
Коэффициент задолженности	$\leq 0,67$	20,513	21,147	0,634
Коэффициент имущества производственного назначения	$\geq 0,5$	0,7416	0,8736	0,132
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8 - 0,9	0,1822	0,1675	- 0,0147
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	$\geq 0,1$	0,2359	0,1888	- 0,0471

Из данных таблицы 2 можно сделать вывод, что ОАО «Нижнекамскшина» финансово неустойчиво. Практически все относительные показатели не соответствуют нормативным значениям, причем это состояние фиксируется за весь анализируемый период.

Таким образом, ОАО «Нижнекамскшина» полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства, так как ключевой элемент оборотных активов (запасы) не обеспечены источниками финансирования. Предприятие финансово зависимо от внешних источников, имущество пополняет в большей степени за счет краткосрочных заемных источников.

С точки зрения авторов, проблема повышения финансовой устойчивости и платежеспособности может решаться посредством применения двух ключевых инструментов. Во - первых, за счет коррекции структуры источников финансирования в направлении увеличения более устойчивых и уменьшения самых краткосрочных, а именно кредиторской задолженности. Во - вторых посредством сокращения потребности в финансовых источниках за счет избавления от неработающих активов и ускорения оборачиваемости работающих.

В целях повышения финансовой устойчивости ОАО «Нижнекамскшина» предлагается реализация следующих мероприятий

- увеличение собственного капитала за счет нераспределенной прибыли. Разработка дивидендной политики, обеспечивающей развитие организации за счет нераспределенной прибыли;

- увеличение уставного капитала собственниками и третьими лицами. Дополнительная эмиссия по закрытой или открытой подписке для акционерных обществ;

- предоставление безвозмездной финансовой помощи учредителями;

- привлечение банковских кредитов, желательны долгосрочных;

- прекращение обязательств путем:

- а) обмена требований на доли в уставном капитале, при котором кредиторы организации становятся ее участниками;

- б) предоставления взамен исполнения обязательства отступного (уплата денег, передача имущества). Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами;

- переоценка основных средств, с целью увеличения их стоимости. Эта мера формально увеличивает финансовую устойчивость организации, поскольку в результате увеличивается стоимость основных средств и величина добавочного капитала (составляющая собственного капитала организации).

Рассмотренные выше рекомендации направлены, в первую очередь, на получение дополнительных доходов. По мнению авторов, реализация предложенных мероприятий позволит предприятию ОАО «Нижнекамскшина» стать менее зависимым от внешнего финансирования и повысить финансовую устойчивость.

### Список использованной литературы

1. Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник. – М. : ИНФРА, 2006. - 284 с.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ[Текст]: учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 544 с.
3. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа[Текст]: учебник. – 2 - е изд., доп. – М.:ИНФРА, 2008. – 367 с.
4. Годовой отчет ОАО «Нижнекамскшина» [Электронный ресурс] // [www.shinakama.tatneft.ru:8080/upload/files/nksh-2013.pdf](http://www.shinakama.tatneft.ru:8080/upload/files/nksh-2013.pdf) [сайт]. – Нижнекамск, 2013. – URL: <http://shinakama.tatneft.ru/upload/files/nksh-2013.pdf> (дата обращения: 11.12.2015)
5. Годовой отчет ОАО «Нижнекамскшина» [Электронный ресурс] // [www.shinakama.tatneft.ru:8080/upload/files/nksh-2014\\_web.pdf](http://www.shinakama.tatneft.ru:8080/upload/files/nksh-2014_web.pdf) [сайт]. – Нижнекамск, 2014. – URL: [http://shinakama.tatneft.ru/upload/files/nksh-2014\\_web.pdf](http://shinakama.tatneft.ru/upload/files/nksh-2014_web.pdf) (дата обращения: 11.12.2015)

© Э.В. Карнаухова, 2015

© Г.Р. Ханова, 2015

УДК 336.71

**А.С.Кельмаева**

**Е.В. Лулева**

Студенки 4 курса кредитно - экономического факультета

Научный руководитель: Я.Л. Гобарева

к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

### КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ В СОВРЕМЕННОМ БАНКЕ

Впервые скоринг был использован в биологических исследованиях в 30 - х годах 20 века для сортировки объектов, которые сложно классифицировать по признакам. Сейчас скоринг означает математический подход, который на основании известных характеристик объекта прогнозирует и относит изучаемый объект к определенной категории. Слово произошло от английского *scoring*, что означает «подсчет очков». В связи с развитой системой кредитования в стране, наиболее популярной сферой применения кредитного скоринга является оценка кредитоспособности заемщика.

Кредитный скоринг — это система оценки, основанная на численных методах статистики. Заемщику присваиваются определенные баллы по итогам заполнения анкеты и предоставленной им информации. Присвоенные баллы влияют на принятие решения

банком. Для получения положительного ответа заемщику необходимо перейти установленный норматив баллов.

Оценка потенциальных заемщиков применяется исключительно в отношении физических лиц. Юридические лица подвергаются другой системе скоринга, так как здесь фигурируют значительно большие суммы.

Далее представлена информация о доле просроченной задолженности по кредитам в 2015 году.



**Диаграмма 1. Доля просрочки по типам кредитов в % , 1 - й квартал 2015 [2]**

Существенных различий между ипотечным, автомобильным и потребительским кредитованием нет. Важно отметить, что требования к заемщику ипотечного кредита гораздо выше, чем по всем остальным, так как необходимо наличие стабильного заработка, залога, страхование ответственности заемщика, а также учет индивидуальных факторов. В связи с ростом просроченной задолженности по кредитам банки более строго подходят к отбору клиентов.



**Рисунок 1. Оплата кредитов в 1 - м квартале 2015г.[2]**

В 2015 году рост реальных доходов населения, наблюдавшийся до 2014 года, сменился падением (к августу реальные доходы россиян снижались уже девятый месяц подряд — на 9 % по сравнению с октябрем 2014 года). Уровень безработицы, в том числе скрытой, начал расти, из-за инфляции и девальвации рубля увеличились расходы на текущее потребление.

[1]

Статистика вынуждает банки ответственно подходить к отбору заемщиков, чтобы сокращать собственные риски.

**Таблица 1 Кредитный скоринг**

Скоринговые данные	Расшифровка
Личные данные	Пол Возраст Семейное положение Образование Наличие иждивенцев
Финансовые показатели	Трудовой стаж Общий стаж на последнем или последних местах работы Профессия Уровень заработной платы Уровень общих расходов
Дополнительная информация	Дополнительный источник дохода Наличие автомобиля, гаража, дачи, земельного участка в личной собственности Положительная кредитная история Отсутствие просрочек
Неструктурированная информация	Данные социальных сетей, интернет, другие источники информации

Банк обращает внимание на соотношение расходов и доходов заемщика. Отдает приоритет лицам со стабильным заработком, отсутствием просроченной задолженности. Наличие дополнительного имущества принесет баллы клиенту при рейтинговании.

Рассмотрим основные методы кредитного скоринга:

- Линейный дискриминантный анализ
- Логистическая регрессия
- Дерево решений
- Нейросети

Далее изучим каждый из методов более подробно. Наиболее распространенными являются методы регрессии, например многофакторная линейная модель:

$$p = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n, (1)$$

где  $p$  — вероятность дефолта,  $w$  — весовые коэффициенты,  $x$  — характеристики клиента.

Также существует логистическая регрессия, которая выглядит несколько иначе. Данная модель требует применения более усложненных коэффициентов и мощную компьютерную базу:

$$\log(p / (1 - p)) = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n. (2)$$

Рассмотренные модели очень чувствительны, они не должны содержать сильно коррелированных независимых переменных.

Другим методом скоринга является использование дерева решений. Оно формирует классы заемщиков в зависимости от ответа на определенный вопрос, это совокупность ситуаций, которые разбиты на многочисленные узлы. В конечном итоге определяется платежеспособность клиента. Дерево решений очень динамично и легко корректируется при каких-либо изменениях.[3]

Нейронные сети используют выборки меньшего размера, наиболее часто они применяются для вычисления нестандартных случаев мошенничества.[4]

Безусловно, с течением времени возникает потребность в пересчете скорингового алгоритма по мере пополнения базы данных. Однако важно понимать, что правильно рассчитанный алгоритм определения потенциальных заемщиков обладает рядом преимуществ:

1. При внедрении системы скоринга процесс обработки заявки на получение кредита основывается на объективно - полученной информации, а не на мнении одного кредитного специалиста и прочих субъективных факторов.

2. После окончания процесса внедрения скоринговой программы, в процессе которого был необходим контроль со стороны экспертов высшего звена, не требуется длительного обучения каждого отдельного кредитного специалиста.

3. В банках, где в процессе рассмотрения кредитной заявки используется система скоринга, возможность совершения ошибок или преднамеренного мошенничества сведена к минимуму.

Основным же эффектом от внедрения скоринговой системы в банке является снижения количества «плохих» кредитов при сохранении или повышении общего числа выдаваемых кредитов, что сокращает вероятность дефолта банка.

Рассмотрим виды скоринга, наиболее часто применяемые в банковской системе. Самым главным является Application – скоринг, который представляет своеобразный барьер для клиента. Если клиент не набирает необходимые баллы, то это ведет к однозначному отказу. Collection - scoring – это работа с невозвращенными займами. Программа позволяет предпринять ряд шагов по работе с невозвращенными долгами, например от первичного предупреждения до передачи дела коллекторскому агентству. Behavioral - scoring оценивает вероятное финансовое поведение заемщика, прогнозирует платежеспособность заемщика. Fraud — скоринг оценивает склонности заемщика к мошенничеству. У каждого банка данная система скоринга специфичная и представляет собой коммерческую тайну.

Для сокращения времени обработки данных скоринговые системы автоматизированы. Они обеспечивают защиту банковской информации и позволяют моментально оценить заемщика по введенным в программу параметрам. Важным является усовершенствование скоринговых моделей, чтобы они, опираясь на уже принятые решения, могли оценивать будущих клиентов. На рынке программного обеспечения для банков существуют готовые программы. Самые известные из них - SAS Credit Scoring, EGAR Scoring, Transact SM (Experian - Scorex), K4Loans (KXEN), Clementine (SPSS). Среди российских разработчиков выделяются Basegroup Labs, «Диасофт».[5]

Важно отметить, что важнейшая задача любой скоринговой системы – это минимизация рисков.

Рассмотрим более подробно функционирование системы FICO Score, которая активно применяется в 22 странах мира.[6] FICO Score оценивает влияние 5 групп факторов:

- Кредитная история. Значимость — 35 % ;
- Уровень текущей задолженности клиента. Значимость — 30 % ;
- Количественный анализ кредитной истории;
- Соотношение кредитных заявок и принятых по ним отрицательных решений;
- Анализ типов ранее выданных кредитов.

Российские банки активно используют внешние скоринги FICO, собственные скоринговые карты, созданные с помощью американских консультантов. Заемщику присваивается индивидуальный рейтинг в диапазоне от 300 до 850 баллов.

Если набрано менее 600 баллов, то ни один банк не выдаст кредит. При условии, что балл составил от 600 до 620, возможно получение кредита в банке с высокорисковыми программами кредитования.

Средним баллом для российского заемщика является 640 - 650. Хороший показатель превышает 650 баллов. В этом случае клиент может рассчитывать на кредиты без залога и обеспечения на достаточно большие суммы по минимальным ставкам.

Хотим сразу отметить, что из данной градации может быть множество исключений, и банки, кроме непосредственно самого полученного балла оценивают и ряд других факторов, например, возраст, образование, сферу деятельности клиента и прочее.

В процессе внедрения кредитного скоринга в инфраструктуру банка может возникнуть ряд сложностей.

Таблица 2 Проблемы, возникающие при внедрении системы скоринга

Проблемы	Пути преодоления проблем
Непонимание сложности системы скоринга и попытка проведения анализа с помощью простейших разработок отделов ИТ банка.	Крупные банки, обладающие запасом финансовых ресурсов, а также высококвалифицированным ИТ - персоналом способны разработать скоринговую модель в качестве временного решения. Однако лишь компания, обладающая полным набором теоретических и практических знаний в области построения систем кредитного скоринга способна предоставить решение, соответствующее требованиям стабильного, развивающегося банка.
Недостаток в банке необходимого объема данных. При отсутствии сложившейся системы данных невозможно отследить долгосрочные тенденции и выработать прибыльную маркетинговую стратегию.	Необходимо повышение эффективности работы бюро кредитных историй. Кроме того, требуется более активная работа банков по сбору информации.
Некорректность данных. Данная	Необходимо создать единое хранилище

<p>проблема возникает как в связи со сбором информации в разных формах, так и с неправильным толкованием полученных сведений сотрудниками кредитного отдела банка. Неполное предоставление данных в систему скоринга также является проблемой ее эффективной работы.</p>	<p>данных, которое позволит собирать наиболее полную информацию о клиентах кредитной организации из различных баз, таких как MS Excel, MS Access, а также собственной системы учета.</p> <p>Кроме того, специалистам, принимающим заявки на получение кредита, необходимо разъяснить, что анализ неполного объема данных или недостоверно введенной информации приводит к принятию неправильного решения. С целью решения данной проблемы важно дополнительно ввести систему контроля.</p>
--	--

Для осуществления деятельности на рынке любой организации необходимо обладать конкурентными преимуществами. Для кредитной организации таким преимуществом является внедрение системы кредитного скоринга. Эффективно разработанная скоринговая система обеспечивает быстроту и безошибочность принимаемого стратегического решения, а также позволяет развивать бизнес, опираясь на точные данные математической модели.

Таким образом, рейтингование заемщика с помощью скоринговой системы характеризуется упрощением, ускорением процесса принятия решения. Процесс оценки становится более точным и максимально объективным. Лишь в случае правильного применения системы кредитного скоринга кредитная организация улучшает конкурентную позицию на рынке, рассчитывая на стабильную долгосрочную работу.

### **Список использованной литературы**

1. «Федеральная служба государственной статистики». Режим доступа - <http://www.gks.ru/>
2. Объединенное кредитное бюро. Режим доступа - [bki - okb.ru](http://bki-okb.ru)
3. Ларин С. Использование деревьев решений для оценки кредитоспособности физических лиц [Электронный ресурс] // BaseGroup Labs. Технологии анализа данных: [сайт]. [2015]. URL: <http://www.basegroup.ru/library/practice/solvency/> (дата обращения: 01.04.2015).
4. Скоринг как метод оценки кредитного риска. Режим доступа - <http://www.bankmib.ru/1693>
5. Банки.ру. Скоринг (scoring). Режим доступа - <http://www.banki.ru/wikibank/scoring/>
6. Скоринговая модель FICO Score: оценка кредитоспособности клиента. Режим доступа - <http://www.fin-eco.ru/2011/04/fico-score.html>

© Кельмаева А.С., 2015

© Лунева Е.В., 2015

## КОМПЛЕКС МЕР ПО ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ СТРАНЫ С УЧЕТОМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

На пороге XXI века важнейшим, ключевым условием ускоренного прогресса социально - экономического развития является эффективная инновационная политика - деятельность, конечной целью которой является внедрение основанных на достижениях научно - технического прогресса (приоритетных фундаментальных и прикладных НИР и ОКР, изобретательства) новых, передовых, “прорывных” техники и технологий, форм организации труда и управления, пионерских и крупных изобретений.

В широком смысле инновация (нововведение) - это синоним успешного производства, внедрения и использования обеспечивающих стратегический выигрыш новшеств в экономической и социальной сферах. Технологический фактор является ключевым, но далеко не единственным. Нередко инновации возникают из новых комбинаций знакомых уже элементов в обменах, сравнениях, взаимодействиях и соединениях [1].

Динамичное социально - экономическое развитие многих стран мира, их рывок в будущее стали окончательно основываться исключительно на инновациях, последствия которых приняли стратегически важный характер.

Россия вынуждена принять инновационный вызов. Сегодня вопрос стоит так: либо сокращение экономического, промышленно - производственного потенциала страны будет компенсировано на передовом научно - техническом, технологическом уровне, для чего потребуются резкое увеличение инновационной активности, либо страна будет отброшена назад не только по объему выпускаемой продукции, но и по ее технологическим возможностям, отстанет навсегда во всех видах своего развития от высокоразвитых стран.

Высокоразвитым зарубежным странам с рыночной экономикой удалось отработать разнообразные эффективные инновационные административные и экономические механизмы, основанные на следующих принципах [4]:

динамичный, адекватный складывающейся ситуации отраслевой и предметно - тематический подход государства к определению того, что считать инновациями, какие виды достижений научно - технического, технологического прогресса должны рассматриваться в качестве ключевых на данный период;

исключительно весомая и законодательно закреплённая экономическая и политическая поддержка инноваций со стороны власти;

автоматическое “включение” мер государственной поддержки инноваций по формальным основаниям и независимо от воли государственных чиновников.

К прямым методам экономического регулирования, как правило, относятся: государственное инвестирование в виде финансирования (целевого, предметно - ориентированного, проблемно - направленного), кредитования, лизинга, фондовых

операций; планирование и программирование, а также государственное предпринимательство.

Особое место в системе прямых экономических мер воздействия государства на инновационные процессы занимают меры, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области научных исследований, а также кооперацию университетов с промышленностью.

В Канаде прямое стимулирование НИОКР государством заключается в предоставлении государственной гарантии кредита в коммерческих банках и государственном финансировании НИОКР. В Японии государство осуществляет бюджетное субсидирование и льготное кредитование подведомственных различным министерствам НИИ, государственных корпораций, исследовательских центров, осуществляющих НИОКР совместно с частными компаниями. В Германии правительство осуществляет финансовую поддержку в развитии долгосрочных и рискованных исследований в ключевых областях научно - технической и производственно - хозяйственной деятельности.

Косвенные методы регулирования инновационной деятельности за рубежом, в основном, направлены, с одной стороны - на стимулирование инновационных процессов, а с другой - на создание благоприятных экономических условий и социально - политического климата для научно - технического развития [2].

Они основаны на том, что государство прямо не ограничивает самостоятельности предприятий в принятии хозяйственных решений. Воздействие этих методов успешно, если они способствуют формированию общественных, а не индивидуальных условий хозяйствования. Среди косвенных методов управления традиционно выделяются налоговое и амортизационное регулирование, кредитная и финансовая политика, ценовое регулирование, политика протекционизма, либерализация налогового и амортизационного законодательства.

Важнейшую роль играют налоговые льготы, используемые для поощрения тех направлений деятельности корпораций, которые желательны с точки зрения государства, в том числе льготы, направленные на стимулирование научно - технического прогресса, экспорта и деловой активности инновационного бизнеса.

Среди налоговых льгот выделяются пять основных: скидки на прибыль в размере капиталовложений в новое оборудование и строительство; скидки с налога на прибыль в размере расходов на НИОКР; отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях; создание за счет фонда прибыли фондов специального назначения, не облагаемых налогом; обложение прибыли по пониженным ставкам (для небольших предприятий).

Налоговые льготы на капитальные вложения чаще всего предоставляются в виде "инвестиционного налогового кредита". Как правило, эта льгота дается компаниям, направляющим инвестиции на внедрение новой техники, оборудования, технологий и т.п. Эта скидка вычитается (кредитуется) из суммы начисленного налога на прибыль компании (в отличие от обычных скидок, вычитаемых из суммы налогов).

Инвестиционная налоговая скидка предоставляется лишь после ввода новой техники в эксплуатацию. Право на получение налоговой скидки наступает для компании автоматически: его не надо доказывать и обосновывать, т.к. оно закреплено законодательством.

Размер скидки устанавливается в процентах от стоимости внедряемой техники и составляет: 5,3 % в Японии (для электронной техники и оборудования), 50 % в Великобритании (для 1 - го года эксплуатации новой техники, технологии, материалов и т.п.), 10 - 15 % в Канаде (в зависимости от освоенности территории месторасположения компании - освоенные или неосвоенные районы страны) и 100 % в Ирландии. В США налоговая скидка на инвестиции применяется лишь для энергетического оборудования [3].

За рубежом льготы на НИОКР даются чаще в виде скидок с расходов компаний на эти цели. Существуют два вида налоговых скидок - объемные и приростные. Объемная скидка дает льготу пропорционально размерам затрат. Так, например, в США, Великобритании, Канаде, Бельгии, Швеции, Италии 100 % расходов на НИОКР вычитается из налогооблагаемых доходов компаний. В Австралии (частные компании) - 150 % . В ряде стран, таких как Нидерланды, Норвегия, Австрия, Малайзия предприятия энергетических отраслей полностью исключают расходы на НИОКР из прибыли до налогообложения.

Приростная скидка определяется исходя из достигнутого компанией увеличения затрат на НИОКР по сравнению с уровнем базового года или среднего за какой - то период. Эта скидка действует после того, как указанные расходы были произведены. Максимальная скидка - 50 % имеет место во Франции, но она не может превышать 5 млн. франков в год. В Канаде, США, Японии и Тайване она составляет 20 % . Однако и здесь имеется ряд ограничений. Так, например, в США налоговая скидка на прирост НИОКР применяется лишь к тем расходам на НИОКР, которые направлены на создание новой продукции или разработку новых технологических процессов (не распространяется на расходы, связанные с изменением типа или вида продукции, косметическими, сезонными и прочими модификациями). Кроме того установлен лимит на льготы - дополнительные расходы на НИОКР (на которые распространяется льгота) не должны превышать 50 % суммы базисных затрат за определенный период. В Канаде размер льготы увеличивается до 30 % для условий труднодоступных и экономически неразвитых районов. В Японии и Тайване скидка в 20 % исчисляется от суммы прироста расходов на НИОКР по сравнению с наивысшим достигнутым уровнем расходов на НИОКР, имеется ограничение - данная льгота не должна превышать 10 % общих налоговых обязательств компании.

Некоторые зарубежные страны используют одновременно оба вида налоговых скидок - и объемный, и приростной, но по отношению к разным видам расходов. Так, в США общая приростная скидка дополнена объемной в размере 20 % для затрат частного сектора на финансирование фундаментальных исследований.

Существует и практика установления потолка размера списания налогов по скидкам на НИОКР. В Японии и Южной Корее он не должен превышать 10 % от суммы корпоративного налога. А в Канаде, Испании и на Тайване потолок существенно выше - соответственно 75, 35 и 50 % . В Австралии, Франции, Италии и Нидерландах установлен стоимостной предел налоговой скидки.

Временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение ("налоговые каникулы") действует во Франции и распространяется на вновь созданные мелкие и средние фирмы (в том числе научно - исследовательские) со снижением на первые 5 лет их деятельности на 50 % уплачиваемого ими подоходного налога.

В Великобритании для стартующих инновационных компаний налог на прибыль снижен с 20 % до 1 % . Потолок не облагаемых налогом инвестиций таких компаний поднят на 50

% - до 150 тыс. фунтов стерлингов. Снижен налог на прирост капитала от долгосрочных инвестиций в стартующие инновационные компании и снят налог при реинвестировании в такие компании. Устранен облагаемый налогом предел в 1 млн. фунтов стерлингов на фонды, привлеченные соответствующими кампаниями, для компаний с объемом основных фондов менее 10 млн. фунтов стерлингов. Выделены 50 млн. фунтов стерлингов под правительственные гранты в стартующие инновационные компании.

Для мелких и средних предприятий налоговые льготы позволяют снижать налогооблагаемый доход на 20 % в случае, если превышен предыдущий максимальный уровень расходов на НИОКР, либо уменьшать налоговые выплаты на 6 % от величины расходов на исследования и разработки, но в этом случае уменьшение не должно составлять более 15 % от налоговых обязательств фирмы. Расходы, которые фирмы несут при платежах исследовательским учреждениям в связи с научно - технологическим развитием, также могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли.

Вводятся налоговые льготы, связанные с системой амортизационных списаний. Они используются для стимулирования опережающего развития конкретных отраслей, поощрения НИОКР или для общего инвестиционного оживления.

В высокоразвитых странах широко применяется ускоренная амортизация оборудования как стимул для обновления производственных фондов. Так, в США установлен срок амортизации в 5 лет для оборудования и приборов, используемых для НИОКР, со сроком службы более 4 и менее 10 лет. В Японии система ускоренной амортизации введена для компаний, применяющих либо энергосберегающее оборудование, либо оборудование, которое содействует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. Применяются разнообразные нормы ускоренной амортизации - от 10 до 50 % . Однако наиболее распространенная ставка составляет в среднем 15 - 18 % .

Компаниям в Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в 1 - й год его работы. В Германии в 1 - й год может быть списано 40 % расходов на приобретение оборудования и приборов, используемых для проведения НИОКР. Система амортизационных списаний в Швеции позволяла оборудование со сроком службы до 3 - х лет и с незначительной ценностью списывать в расходы в год приобретения, а в целом машины и оборудование - в течение 4 - 5 лет. Во Франции существует возможность применения ускоренной амортизации к важнейшим видам оборудования: энергосберегающему, экологическому, информационному. Например, компьютер можно амортизировать за 1 год. Коэффициент амортизации при сроке службы оборудования до 4 лет равен 1,5; 5 - 6 лет - 2; более 6 лет - 2 - 2,5 [5].

Закон США о налоговой реформе придал в 1986 году государственной налоговой политике большую целенаправленность, хотя и сузил применение разрешенных ранее налоговых льгот. Так, сроки амортизации были увеличены, но в основном лишь на пассивную часть основных фондов - на здания и сооружения: до 31,5 года (ранее было 10 - 15 лет) для нежилых и 27,5 для жилых зданий. Но для активной их части амортизационное списание было еще более ускорено - так, при сроке списания в 5 лет, разрешено было в первые 2 года списывать до 64 % стоимости оборудования. Налоговая скидка на инвестиции сохранилась лишь для энергетического оборудования.

В целях активизации инновационной активности за рубежом государство нередко стимулирует и подготовку кадров. Так, во Франции 25 % прироста расходов на подготовку

кадров освобождаются от налогов (там, где безработица велика, эти затраты не облагаются налогами).

Помимо этого за рубежом общепринято стимулировать НИОКР правительственными гарантиями путем предоставления долгосрочных кредитов для перспективных направлений исследований (в США в официальных правительственных документах капиталовложения в научно - технологическую сферу даже именуется “инвестициями в будущее”, а сфера НИОКР рассматривается как один из наиболее эффективных механизмов осуществления стратегических национальных целей).

Затраты на НИОКР в процентах к ВВП составляют ныне около 2 % . Ежегодный же прирост государственных затрат в научно - исследовательской сфере в США составляет около 10 % .

К косвенным экономическим мерам государственного регулирования инноваций относится и политика протекционизма в виде торгово - валютного регулирования, направленного на защиту и реализацию новшеств внутри страны. Так, в 1987 году под давлением Ассоциации электронной промышленности США администрация Рейгана ввела 100 % налог на некоторые виды японской электроники, ввозимой на американский рынок, что было вызвано превышением импорта электронных изделий из Японии над американским экспортом соответствующих товаров на 16 % .

Во многих государствах используются методы, поощряющие стимулирование экспорта. Рисковые затраты фирм, создающих филиалы за границей, в течение 6 лет могут вести к уменьшению налогообложения.

В интересах активизации инновационной активности в экономически развитых зарубежных странах государство играет большую роль в создании социальной инфраструктуры, включающей формирование информационной системы внутри страны.

Государственная политика в развитии высоких технологий в России

В последнее время руководством страны (Президентом РФ и отраслевыми министерствами) были сформулированы ряд Федеральных Целевых программ, например:

- «Электронная Россия» на 2002 - 2010 г.г. (утверждена 28.01.2002)
- «Национальная технологическая база» на 2002 - 2006 г.г (утверждена 08.11.2001)
- Концепция промышленной политики России (разработана Минпромторгом и поддержана Правительством и Президентом в 1996 - 97 г.г.)
- Концепция промышленной политики с экспортной ориентацией на период до 2005 года (разработана Минпромторгом)
- Основные направления социально - экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу (разработана Минэкономразвития)
- Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (рассмотрен на совместном заседании Совета Безопасности и Госсовета 20 марта 2002 года)

К сожалению, в большинстве этих документов в качестве практической реализации в основном предлагаются такие решения, как привлечение иностранных инвестиций и создание совместных предприятий по лицензионному выпуску продукции и совершенно не упоминаются такие современные методы интеграции и международного разделения труда, как аутсорсинг и контрактное производство,

Действительно, в исторической перспективе (тем более с учетом планируемого вхождения в ВТО) России необходимо поддерживать и развивать наукоемкие и высокотехнологичные отрасли промышленности, бывшие в свое время сильной стороной в СССР. Несомненна также необходимость в изменении структуры экспорта и переориентировании его с сырьевой составляющей на экспорт продукции переработки и высокотехнологичных изделий.

Этому мешает ряд факторов:

- Давно не обновлявшаяся технологическая база (на большинстве предприятий давно устарели основные фонды)
- Практически полное отсутствие отечественной промышленности производства компонентов
- Отсутствие опыта крупносерийного производства изделий высоких технологий
- Слабое проникновение современных индустриальных стандартов, производственных процессов и систем качества
- Экономическая и управленческая косность многих руководителей предприятий
- Заведомо усложненные вопросы финансового, таможенного и налогового регулирования, что приводит к низкой инвестиционной привлекательности и многое другое.

Фактически, сильными сторонами являются только — имевшиеся ранее и ведущиеся сейчас в меньших масштабах разработки, высокий образовательный уровень населения в сочетании со сравнительно невысоким уровнем оплаты.

Главными же проблемами всегда были — переход от разработок и изобретений к освоению их промышленностью и организация серийного производства.

В то же время основой деятельности контрактных производителей электроники является как раз организация серийного производства (переход от опытных образцов к массовому производству) по заказам разработчиков и производителей, которые в данной модели разделения ресурсов смогут больше времени и средств направлять в разработки и укрепление продаж.

Кстати, серийное производство служит также и целям снижения цен (понятно, что при производстве 200 электронных блоков в год их цена за единицу будет намного выше, чем при производстве 20 000 таких же изделий в год). Именно по этим причинам большинство несложных изделий, собранных в Юго - Восточной Азии, даже при импорте обходятся дешевле, чем произведенные в России. Кстати, еще одна причина такой противостественной ситуации заключается в том, что таможенные (импортные) пошлины на компоненты и материалы существенно превосходят пошлины на готовые изделия. Парадоксально, что государство поддерживает ввоз готовой продукции, а не отечественного производителя.

На наш взгляд, современные схемы международного разделения труда и присутствие в России контрактных производителей мирового уровня способны «вдохнуть» новые силы в российские высокотехнологичные отрасли и дать сильный толчок для развития соответствующих сегментов промышленности, а также является наиболее действенным методом «индустриализации» сферы инноваций — в данном случае можно вести речь уже не о продаже за границу не технологий (иными словами, «круглого леса», если провести параллель с лесной промышленностью), а готовых продуктов и изделий (т.е. продуктов

высокой степени переработки), при этом «ноу - хау» и право на разработки и сами изделия всегда остается у российских разработчиков и производителей.

Россия, используя зарубежный опыт, вполне могла бы побороться за 17 макротехнологий из тех 50 - 55, которые определяют потенциал развитых стран. Это авиационные и космические технологии, новые материалы - керамика, металлы, полимеры, композиты, которые могут реагировать на окружающую среду, это и технология нефтедобычи и переработки, мембранная технология, электронно - ионные, плазменные технологии, технологии мониторинга природно - техногенной среды, биотехнологии, рекомбинантные вакцины, атомная энергетика и топливные элементы, информационные технологии и др.

Есть еще примерно 22 - 25 направлений, в которых можно рассчитывать выйти на мировой уровень через 5 - 7 лет. По оценкам специалистов только от экспорта наукоемкой продукции Россия ежегодно могла бы ежегодно получать 120 - 150 млрд. дол.

Однако в целом глубинная суть государственной инновационной политики в России до сих пор фактически заключается лишь в непродуктивном декларировании своих, остающихся нереализованными общих намерений. Политика государства в инновационной сфере по - прежнему лишена эффективных конструктивных механизмов ее действенной реализации и нацеленной на конечный стратегический, конкурентоспособный на мировом рынке инновационный продукт результативной системы действий.

Несмотря на принятие в годы реформ десятков правовых актов Правительства и Президента Российской Федерации, нескольких сотен нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, так или иначе относящихся к сфере инновационной деятельности или затрагивающих ее, отсутствие целевой системы комплексного федерального нормативного правового регулирования этой деятельности является одним из важных сдерживающих факторов ее развития.

Для касающихся инновационной деятельности федеральных и региональных актов в целом характерно ужесточение государственного регулирования. Основой государственной инновационной политики становится установление в стране жесткой государственной инфраструктуры с бюджетным финансированием и властным управлением инновационной деятельностью, что играет на руку чиновничьему аппарату, но реально абсолютно не способствует переводу экономики на инновационный путь развития.

Для федеральных и ведомственных целевых программ характерно наличие третьих сторон, которые имеют возможность решающим образом влиять на предопределение конкретных направлений работ, объем финансирования, оценку и приемку результатов выполненных работ. К ним относятся, например, дирекции программ, наблюдательные советы, попечительские советы, а также различные экспертные советы, комплексные комиссии, научно - технические советы при Администрации Президента, Правительстве, министерствах и т.д., куда обычно включаются представители самых разных министерств и ведомств.

Состав этих общественных органов постоянно претерпевает частые и существенные, конъюнктурного характера изменения. Сами эти органы и их члены не несут какой - либо юридической и материальной ответственности за содержательные результаты деятельности этих структур, за качество и эффективность находящихся под их опекой инновационных

разработок. Что не обеспечивает необходимой преемственности в деятельности этих органов, формировании ими целостной, логически связанной с предысторией инновационной деятельности государственной инновационной политики.

Отмеченное в полной мере относится и к специализированным фондам, которые приобретают возможность по - своему подрегулировать распределение выделенных государством и иных поступивших для проведения инновационных работ финансовых средств. К ним относятся, например: Венчурный инновационный фонд, Российский фонд технологического развития Минпромторг России, Федеральный фонд производственных инноваций, Фонд развития малых форм предприятий в научно - технической сфере, Фонд содействия развитию инновационной деятельности высшей школы.

Представляется, что эти фонды и государственная “инновационная машина” в целом реально имеют практически неограниченные возможности под вывеской стратегических инновационных разработок профинансировать НИОКР независимо от качества, уровня, практической значимости и состояния внедрения их результатов.

В целях активизации инновационной деятельности в России сегодня необходимо сосредоточить главные усилия на создании ее разветвленной законодательной и нормативной правовой базы в целом, которая обеспечивала бы подлинную свободу и широкие возможности для юридических и физических лиц осуществлять и поддерживать инновационную деятельность независимо от воли государственных чиновников.

В таких правовых актах необходимо осуществить органическую привязку инновационной деятельности к передовому зарубежному опыту (широко использовать эффективно проявившие себя схемы и способы развития и поддержки инноваций) и на основе международного права, международных договоров России и федерального законодательства включить ее в международную систему инновационной деятельности в качестве одной из неотъемлемых частей.

Существующие государственные инновационные механизмы малопригодны для строительства инновационной экономики в России. Активный инновационный процесс, по сути, только имитируется. Отсталость инновационной сферы страны во многом объясняется также тем, что главным целеполаганием многочисленного слоя участников вялотекущего инновационного процесса в России, по сути, является не строительство инновационной экономики, а собственное кормление вокруг сферы инноваций.

В нынешних российских условиях не следует возлагать больших надежд на рыночное саморегулирование, побуждающее производителей широко использовать инновации, так как:

существующие стимулы явно недостаточны для активизации инновационных разработок, связанных со свойственными российским условиям высокой степенью риска и неопределенностями даже ближайшего будущего, большими затратами;

интересы частного предпринимательства пока слабо согласуются с национальными интересами в выборе приоритетов инновационных проектов;

инновационная культура российского общества объективно еще не созрела, а сами инновации в условиях нищенского состояния науки и изобретательства, а также нынешних устремлений значительного сегмента деловой среды, нацеленного пока не столько на считающийся, видимо, недостаточно доходным производительный труд, сколько на гораздо более “высокодоходные мероприятия” - “снятие сливок” с сомнительных

операций, объективно пока не являются и не скоро будут востребованы обществом и деловым миром России.

В целях активизации инновационной деятельности в России сегодня необходимо сосредоточить главные усилия на создании ее разветвленной законодательной и нормативной правовой базы в целом, которая обеспечивала бы подлинную свободу и широкие возможности для юридических и физических лиц осуществлять и поддерживать инновационную деятельность независимо от воли государственных чиновников.

В таких правовых актах необходимо осуществить органическую привязку инновационной деятельности к передовому зарубежному опыту (широко использовать эффективно проявившие себя схемы и способы развития и поддержки инноваций) и на основе международного права, международных договоров России и федерального законодательства включить ее в международную систему инновационной деятельности в качестве одной из неотъемлемых частей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Белов К вопросу о российской инновационной политике. - Зарубежный опыт // <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2001/vestniksf146-15/vestniksf146-15020.htm>
2. Кириллов В.Н. Инновационная деятельность как объект государственной экономической политики // Научные технологии. 2013. Т. 14. № 10. С. 71 - 82.
3. Кириллов В.Н. Проблема совершенствования законодательной и нормативно - правовой базы национальной инновационной системы России // В сб.: Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 28 июня 2013 г.: в 7 ч. Тамбов, 2013. С. 81 - 83.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2015. – 346 с.
5. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – М. Кнорус, 2011. – 688 с.

© В.Н. Кириллов, 2015

**УДК33**

**Н.В.Кирсанова**

Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий г.Пятигорск

**Ю.А.Ковалева**

Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий г.Пятигорск

## **ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ И ИХ РОЛЬ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ**

За недолгую историю современного банковского бизнеса российские банки постепенно прошли путь от сугубо корпоративных к универсальным финансовым организациям, в

деятельности которых значительную роль играет розничный бизнес. Развитие розничных операций практически всех универсальных банков начиналось с условно розничных операций, обслуживания зарплатных проектов корпоративных клиентов.

Рынок платежных карт - один из наиболее перспективных сегментов банковского бизнеса в России. Его развитие - важный фактор в решении задач расширения доступности платежных услуг населению, сокращения наличных и развития безналичных расчетов в области розничных платежей.

Государство заинтересовано в развитии безналичных платежей и объясняет это увеличением «прозрачности» денежных расчетов и необходимостью снижения затрат на производство денег (приводятся данные, что на производство одной копейки тратится 20 коп.)[1].

Кроме того, существующая практика внедрения социальных карт в отдельных регионах показывает, что прямой экономический эффект в виде экономии достигает 25 - 30 % бюджетных средств, выделяемых на различные социальные программы. Это происходит за счет:

1. создания прозрачной системы учета фактически предоставленной социальной помощи и повышение контроля над исполнением бюджетов различных уровней и финансовыми потоками;

2. повышения полноты, достоверности и оперативности учета лиц, имеющих право на адресную социальную помощь, в том числе своевременного прекращения выплат гражданам, утратившим право на получение социальной помощи, исключение дублирующих выплат;

3. снижения потерь от нецелевого использования бюджетных средств, выделяемых на оказание социальной помощи;

4. стимулирования российского производства карт и терминального оборудования в рамках реализации масштабного проекта национального уровня.

Универсальный характер пластиковой карты, как платежного инструмента, позволяет успешно решать различные задачи в социальной и бюджетной сферах. Поэтому рынок банковских карт может служить своеобразным индикатором развитости банковской системы, уровня банковской культуры, степени благосостояния жителей и их доверия к банкам.

Региональные банки активно вовлекаются в процесс обслуживания финансовых потоков региона, расширяют свою клиентскую и ресурсную базу, повышают инвестиционный потенциал, который может быть задействован в финансировании региональной экономики и различных региональных программ.

Использование кредитных карт существенно влияет на развитие безналичного денежного оборота, сокращает издержки обращения. Существуют и некоторые другие достоинства: рост оборота и прибыли, повышение конкурентоспособности и престижа банков, предприятий розничной торговли, других организаций, принимающих карты; наличие гарантии платежа; рост занятости, например, в сфере зарубежного туризма, и др.

Использование новейших платежных средств, в частности кредитных карт, позволяет банкам существенным образом снизить свои издержки на изготовление, обработку, учет бумажно - денежной массы, других бумажных платежных средств, сэкономить время и затраты живого труда. Огромная работа по осуществлению электронных расчетов

выполняется быстро, надежно, при минимальной потребности в обслуживании. Кроме того, пользование кредитной картой в корне меняет психологию клиента, исподволь прививая ему компьютерное мышление, умение обращаться с техникой, рассчитывать собственные траты на перспективу.

В целом государство одобрительно относится к картам и карточным расчетам и, что очень важно, такое отношение не меняется со времен выпуска первых платежных карт в России, да и вряд ли изменится в обозримом будущем. Под таким позитивным отношением есть объективная основа - карточные расчеты являются механизмом обезличивания денежных потоков населения и компаний. Как известно, безналичный поток, проходящий через банковскую систему, наиболее доступен для контроля, анализа и, в конечном счете, удобен для налогообложения. К тому же при этом легче контролировать трансграничную платежную активность.

Использовать пластиковые карты можно при расчетах, связанных с хозяйственной деятельностью организаций, в том числе с оплатой командировочных и представительских расходов.

Участие банка в той или иной платежной системе формирует его возможности в предложении банковских продуктов на основе пластиковых карт. Международные платежные системы (МПС) имеют собственные стандарты обслуживания клиентов и предоставляют банку возможность предлагать клиенту только соответствующие этим стандартам карты.

Реализация собственных программ на базе локальной платежной системы ограничивает фантазию банкира только технологическими возможностями информационных систем и действующим законодательством. Однако сложность развития собственной сети обслуживания, тяжесть поддержания на высоком уровне стандартов обслуживания делает для большинства банков участие в МПС более привлекательным и престижным.

Преимущества банковских карт основаны на системной природе бизнеса. Все преимущества, собственно, вытекают из одного: карточный бизнес имеет сильную системную инерцию. Это выражается в том, что даже находящийся в неликвидном состоянии банк, тем не менее, еще какое - то время продолжает вести карточные операции и расчеты.

Для полноты картины нужно указать еще на две стратегии, менее распространенных в силу разных причин и имеющих каждая свою экономику:

1) стратегия развития эквайринговых операций, как независимого бизнеса; 2) стратегия развития АТМ - эквайринга.

Эти стратегии являются доминирующими на рынке, и практически все отечественные карточные портфели являются в целом или в какой - то части комбинированной производной от этих стратегий. Поэтому реальная экономическая модель представляет собой некую консолидацию составляющих подмоделей по видам бизнеса [2].

Следует подчеркнуть, что каждой стратегии соответствует своя экономическая модель. Экономическая эффективность управления состоит в умелом управлении всеми ресурсами карточного подразделения - кадрами, техническим потенциалом. Знание рынка и клиентов позволяет эффективно манипулировать указанными стратегиями - моделями для достижения наибольшего финансового результата.

За счет развития платежной системы с использованием банковских карт банки, эмитирующие платежные карты достигают:

- расширения клиентской базы банка;
- привлечения средств населения на счета в банке.

#### **Список использованной литературы:**

1. Киреева Н.В. Взаимодействие бизнеса и банков в современных условиях. Изд - во «Документ - Центр», Пермь, 2010.
2. Гусельщикова Н.Б. Результативность государственно - корпоративного софинансирования социальных проектов и программ. Научный журнал «В мире научных открытий №3.6 (51), Красноярск, 2014.

© Н.В. Кирсанова, 2015

**УДК 658**

**Т.Г. Кожухова**

Магистр экономики

Сибирский государственный университет путей сообщения

г. Новосибирск, Российская Федерация

**А.А. Кривченкова**

Студент 4 - го курса

Сибирский государственный университет путей сообщения

г. Новосибирск, Российская Федерация

### **РОЛЬ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ**

Результативность управления организацией в современной конкурентной среде зависит от качества целеполагания, под которым понимается процесс обоснования и формирования целей функционирования и развития управляемого объекта [1].

В современной ответственной и зарубежной литературе по менеджменту целеполагание является основой для разработки стратегии развития организации. Четко выраженные стратегические цели становятся мощным средством повышения эффективности всех видов деятельности компании (операционной, инвестиционной и финансовой) в долгосрочной перспективе. В понятие цели входит предвосхищение результата, стремление к его достижению [1]. Большинство современных экономистов понимают под результативностью управления организациями «степень достижения цели управления, ожидаемого состояния объекта управления» [2].

Весьма длительное время в научных исследованиях по менеджменту результативность управления организацией оценивалась исключительно с помощью финансовых показателей. Это обусловлено тем, что основные цели компании, как правило, измеряются именно системой финансовых показателей, поскольку под результативностью в большинстве случаев понимается достижение исключительно финансовых целей,

например, рост богатства владельцев компании на основе рациональной финансовой политики, устойчивое генерирование прибыли, максимизация рыночной стоимости компании и т.п. [3] Опыт показывает, что ориентируясь только на привычные финансовые показатели, организации постепенно теряют свои рыночные преимущества, поскольку достижение цели зависит также и от нефинансовых показателей: деловой репутации, лояльности клиентов, конкурентных преимуществ, внедрения инноваций и др.

Одной из главных новаций в системе менеджмента стала концепция системы сбалансированных показателей (ССП), появившаяся в конце 1980 - х начале 1990 гг. [4]. Классическое название СПП — Balanced Scorecard (BSC). В переводной русскоязычной литературе эта методика появлялась под такими наименованиями, как: «Система взаимосвязанных показателей», «Система сбалансированных показателей», «Система оценочных индикаторов», «Сбалансированные счетные карты», «Карта балльных оценок». В последнее время чаще всего применяется термин «Система сбалансированных показателей» он подчеркивает ключевую роль баланса, а также системность метода и опору на показатели.

Данная система представляет собой комплекс ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicator), основанный на причинно - следственных связях между стратегическим целями и факторами получения планируемых результатов.

В качестве гипотезы приняты следующие постулаты: для дальнейшего экономического роста коммерческой организации эффективное управление нововведениями предполагает сбалансированность между ее внешним и внутренним развитием, базисом и надстройкой. Для эффективного развития необходимо адекватно реагировать на изменения экономической ситуации.

Основная идея, на которой базируется СПП, состоит в том, что необходимо объединить в единую систему такие элементы стратегии организации, как финансы, клиенты, внутренние бизнес - процессы, а также обучение и развитие. Т.е. рассматривать финансовую составляющую бизнеса (эффективность использования активов, цена капитала, прибыль) наравне с другими показателями, например, удовлетворенность потребителей, оптимизация технологий, повышение квалификации сотрудников и др.

Необходимо отметить, что построение СПП предполагает, что показатели, которые руководство организации включает в такую систему, зависят от целей, стоящих перед организацией. Следовательно, основой СПП являются не показатели, а цели, которых необходимо достигнуть. Кроме того, система СПП, как правило, включает также мероприятия, которые необходимо реализовать для достижения поставленных целей. Т.е. задача СПП заключается в трансформации миссии компании в конкретные задачи и показатели.

Применение СПП – это процесс, направленный не на разработку стратегии, а на ее реализацию. Цели и показатели СПП формируются в зависимости от стратегии конкретной организации и рассматривают ее деятельность с точки зрения четырех критериев: финансового, взаимоотношений с клиентами, внутренних бизнес - процессов, а также обучения и развития персонала. Каждая из составляющих имеет от трех до семи различных параметров, поэтому СПП состоит в среднем из 25 показателей.

Реализация концепции СПП предусматривает следующие этапы. На основе выбранной общей стратегии развития организации формируется дерево целей. Для каждой выбранной цели устанавливается показатель, или система показателей, которые будут демонстрировать степень достижения целей (результативность). На следующем этапе проверяется сбалансированность и согласованность показателей. Далее необходимо определить ответственных лиц в каждом подразделении за выполнение установленных

значений системы показателей и разработать для них четкие и понятные задачи. После этого необходимо установить, каким образом будет осуществляться сбор данных для анализа показателей, т.е. настроить систему обратной связи и определить критерии отклонений. На последнем этапе необходимо построить систему причинно - следственных связей, отражающих взаимосвязь показателей между собой.

ССП представляет собой инструмент, с помощью которого руководство компании на основе системы финансовых и нефинансовых показателей может определить цели для успешной реализации стратегии.

### **Список использованной литературы**

1. 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.

2. Кожухова Т.Г. Оценка результативности деятельности компании на основе международных стандартов финансовой отчетности (на примере ОАО «РЖД»). Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сборник материалов XVIII Международной научно - практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 180 с. С. 112 - 116.

3. Л.А. Кондаурова. Надежность интегральной балльной оценки финансового состояния коммерческих организаций. Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития. Материалы II Международной научно - практической конференции преподавателей и аспирантов. Новосибирск, 2015. С. 106 - 111.

4. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп - Бизнес, 2008. 320 с.

© Т.Г. Кожухова, А.А. Кривченкова, 2015

**УДК 33**

**М.Е.Козлова**

студентка 1 курса магистратуры экономического факультета

Нижнекамский химико - технологический институт

Казанский национальный исследовательский технологический университет

(НХТИ КНИТУ)

Г.Нижнекамск, Республика Татарстан, Российская Федерация

**М.В.Кириякина**

студентка 1 курса магистратуры экономического факультета

Нижнекамский химико - технологический институт

Казанский национальный исследовательский технологический университет

(НХТИ КНИТУ)

Г.Нижнекамск, Республика Татарстан, Российская Федерация

## **МОДУЛЬ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

Бюджетные учреждения являются частью бюджетной системы России, а, следовательно, бухгалтерский учет бюджетных учреждений является составной частью бухгалтерского учета исполнения бюджетов. С целью обеспечения учета государственных финансов

необходима единая система учета средств на всех этапах их формирования и расходования. С этой целью в действующих на современном этапе нормативно - правовых актах установлен порядок учета государственных бюджетных средств. [1, с. 512]

Бухгалтерский учет государственных бюджетных организаций и учреждений имеет свои особенности, так как наряду с деятельностью, финансируемой из бюджета, эти учреждения занимаются хозяйственной деятельностью, что имеет свою специфику отражения в системе бухгалтерского учета бюджетных учреждений.

За последние годы все больше разрабатываются программы для ведения бухгалтерского учета бюджетных организаций. Мы решили акцентировать внимание на программе «Парус - Бухгалтерия».

В модуле Парус - Бухгалтерия реализованы учетные регистры для учета всех видов первичных документов и учетной информации, ведение которых предусмотрено нормативными документами, регулирующими ведение бухгалтерского учета.

Программа Парус - Бухгалтерия имеет интуитивно понятный интерфейс, все функциональные возможности сгруппированы по принципу принадлежности к участкам бухгалтерского учета. [3, с. 336]

Благодаря широкому набору функциональных возможностей модуль "ПАРУС - Бухгалтерия" позволяет полностью автоматизировать:

1. Учет операций по санкционированию расходования бюджетных средств:
  - учет лимитов бюджетных обязательств;
  - контроль не превышения принимаемых бюджетных обязательств над лимитами;
  - учет государственных и муниципальных контрактов;
  - контроль исполнения сметных назначений.
2. Учет финансовых активов (операций с денежными средствами) [2, с. 338]:
  - электронное взаимодействие с отделениями Федерального казначейства;
  - учет кассового исполнения по бюджетной и внебюджетной деятельности;
  - учет расходования средств на лицевых и расчетных счетах, формирование банковских документов;
    - учет расчетов наличными с детализацией по источникам, формирование кассовых документов.
3. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками:
  - контроль расчетов с поставщиками с возможностью произвольной детализации расчетов;
    - зачет авансов;
    - администрирование доходов;
    - учет расчетов с подотчетными лицами.
4. Учет нефинансовых активов:
  - учет основных средств с учетом стоимостных критериев и сроков полезного использования;
    - автоматический расчет амортизационных начислений;
    - учет операций по переоценке, ремонту, модернизации;
    - учет нематериальных и произведенных активов.
5. А также:
  - учет денежных документов и бланков строгой отчетности, расчетов с бюджетом;
  - учет расчетов по налогам на прибыль, НДС;
  - другие

Мы считаем, что наиболее удобной и практичной программой для ведения бухгалтерского учета в бюджетных организациях является Парус - Бухгалтерия.

### **Список использованной литературы:**

1. Белов А.Н. Бухгалтерский учёт в бюджетных учреждениях: учебник / А.Н. Белов. - М.: Экзамен, 2012. - 512с.
2. Гирфанова Е.Ю., Дырдонова А.Н., Зинурова Р.И. Зарубежный опыт в оценке деятельности российских предприятий шинной промышленности / Е.Ю. Гирфанова, А.Н.Дырдонова, Р.И. Зинурова // Вестник Казанского технологического университета. - 2014. - Т17.№13. - С.338 - 371
3. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях: учебник / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: Проспект, 2013. - 336с.

© М.Е. Козлова, 2015

© М.В. Кирякина, 2015

### **УДК 336.6**

**Л.А.Кондаурова**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Сибирский государственный университет путей сообщения,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

**А.С.Коваль**

магистрант первого курса

Сибирский государственный университет путей сообщения,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ**

Одной из разновидностей финансовой политики коммерческой организации является политика в области управления оборотным капиталом, в которой объектом управления выступают оборотные средства.

Политика управления оборотным капиталом предусматривает ответ на вопрос, какова должна быть величина оборотных активов и источников их формирования, чтобы поддержать оптимальное соотношение между уровнем эффективности использования оборотного капитала и риском потери ликвидности организации [2, стр.24].

Особое значение политики управления оборотным капиталом определяется следующими факторами:

- оборотные активы занимают, как правило, существенную долю всех активов организации;
- краткосрочные обязательства для большинства предприятий выступают основным источником финансирования операционной деятельности;

– выбор стратегии финансирования оборотного капитала (агрессивной, консервативной или компромиссной) оказывает влияние на рыночную стоимость акций компании и на благосостояние ее собственников.

При разработке политики управления оборотным капиталом особый интерес представляет трактовка Дж. К. Ван Хорном принципов управления оборотным капиталом, подходы к формированию структуры оборотных активов и кредиторской задолженности и теоретическое обоснование связи структуры капитала, финансовых рисков и дивидендной политики [3, стр. 18].

Предприятие может формировать свои оборотные активы произвольно. Если компания предпочитает иметь малое количество оборотных активов, то это может привести к операционному риску. Этот риск связан с тем, что с одной стороны компания экономит на необходимости привлекать дополнительное финансирование оборотных активов, с другой стороны – она подвергает себя опасности нарушения ритмичности обеспечения необходимым сырьем и материалами, что может привести к сбою или полной остановке производства. Если же компания предпочитает минимизировать операционный риск и поддерживать большое количество оборотных активов, то в этом случае она может столкнуться со снижением эффективности своей деятельности за счет избыточного отвлечения средств в оборотные активы, роста затрат на хранение запасов и других затрат.

Таким образом, управляющему компании при выборе политики управления оборотным капиталом приходится балансировать между риском потери ликвидности и эффективностью деятельности предприятия [1, стр. 133].

Еще один элемент политики управления оборотным капиталом – это контроль над соотношением ликвидности и рентабельности оборотных активов. Теоретически все оборотные активы ликвидные и должны обеспечивать возможность организации покрыть текущие обязательства. Но для повышения эффективности использования оборотных активов необходимо осуществить перевод свободных денег в финансовые инструменты.

Низкий уровень оборотного капитала не обеспечивает операционную деятельность организации на должном уровне, что снижает финансовые результаты. Средний уровень оборотного капитала позволяет прибыли достичь своего максимума. Если оборотный капитал превышает оптимальный уровень, то в отдельные моменты времени компания будет иметь излишние бездействующие активы, что отрицательно влияет на прибыль, но способствует повышению ее платежеспособности.

Политика управления оборотным капиталом включает использование следующих методов воздействия на риск:

- минимизации совокупных издержек финансирования – в этом методе делается акцент на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности;
- максимизации капитализированной стоимости фирмы – все решения в области управления оборотным капиталом, увеличивающие стоимость предприятия, признаются эффективными;
- минимизации текущей кредиторской задолженности – такой метод сокращает возможность потери ликвидации.

Подводя итог вышесказанному, видим, что оборотный капитал и политика управления им важны, прежде всего, с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности организации.

### Список использованной литературы:

1. 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.
2. Кондаурова Л.А. Методические основы применения системы финансовых показателей в текущем планировании предприятий железнодорожного транспорта. Новосибирск: изд. САФБД, 2003. 48 с.
3. Кондаурова Л.А. Оценка зависимости между составляющими капитала предприятия – предпосылка оптимизации его структуры // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Глобализация науки: проблемы и перспективы». Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. с.17 - 19

© Л.А. Кондаурова, А.С. Коваль, 2015

УДК 658.512

**Н.Н. Кондрашева**

к.т.н., доцент

Кафедра « Экономика и управление»

ФГБОУ ВПО МАИ (национальный исследовательский университет)

Ступинский филиал

г. Ступино, Российская Федерация

### УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Особо важное значение, в условиях формирования рыночной экономики, приобретают вопросы совершенствования организации и управления, позволяющие повысить социально - экономическую эффективность предприятия.

Инновационный подход к развитию производства определяется внедрение высокопроизводительного оборудования, расширением ассортимента и улучшением качества продуктов и выпуском продуктов, пользующихся повышенным спросом. [1. с. 268 - 272.]

Удовлетворение спроса на продукцию любого предприятия является основной задачей производства. Расширение производства позволяет наиболее полно удовлетворить спрос, создать условия для оптимального использования ситуации на рынке производимых продуктов и сформировать существенные конкурентные преимущества. [2. С. 48 - 52.]

В работе проведено исследование возможности расширения производства на основе инновационно - инвестиционного проекта в ООО «Марс». Компания ООО «МАРС» начала бизнес на российском рынке в 1991 году и в 1995 году открыла свою первую фабрику – завод по производству шоколада в подмосковном Ступино.

По сравнению с 2013 годом объем розничных продаж шоколадной продукции в 2014 году составил 157,5 млрд. рублей, увеличившись на 9 % Под шоколадной продукцией

подразумеваются шоколадные плитки и батончики, упакованные и развесные шоколадные конфеты, шоколадные вафли и зефир, а также фигурный шоколад.

В натуральном выражении рынок не показал существенного роста, лишь на 1 % превысил производство за указанный период и составил 695,9 тыс. тонн. Среднедушевое потребление шоколадных изделий оценивалось в 2013 году международной исследовательской организацией Euromonitor international в 4,9 кг в год в России, что, в принципе, приближается к аналогичным показателям развитых стран ( рис. 1).

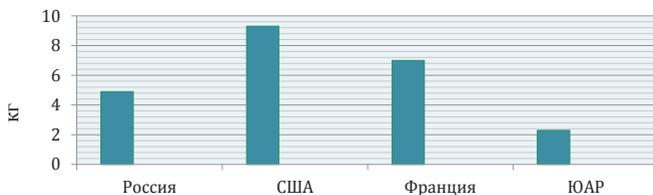


Рис. 1. Потребление шоколада на 1 человека в год

Эксперты компании «Бизнес – Аналитика» предполагают, что ежегодный рост продаж шоколадных кондитерских изделий в натуральном выражении будет составлять 2 % . При этом по сегментам рост будет неравномерным, что повлечет за собой ряд изменений в структуре рынка.

Во всем мире шоколадный бизнес признается одним из наиболее рентабельных, именно поэтому в эту отрасль были вложены первые иностранные капиталы. Безусловный лидер рынка – холдинг «Объединенные кондитеры» (Россия), рыночная доля которого составляет 20 % в стоимостном выражении.

В 2014 году отдел маркетинга компании «Марс» вел активную рекламную политику для стимулирования продаж шоколадного драже M&M's посредством креативной рекламы на телевидении (рис. 2.), что привело к превышению спроса M&M's над производством.[3, с. 85 - 87].

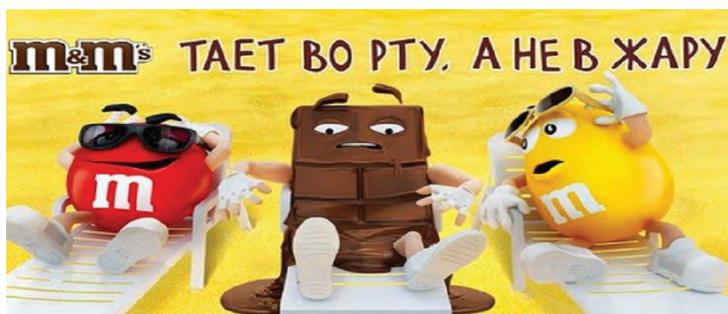


Рис. 2. Скриншот рекламного ролика M&M's

Структура спроса и структура производства на шоколадную продукцию компании «Марс» по данным маркетингового исследования показан на рис.3. и рис.4.



Рис. 3. Структура спроса на продукцию ООО «Марс» за 2014 год

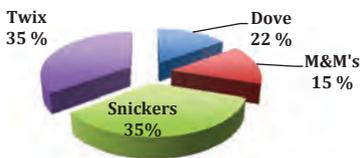


Рис. 4. Структура производства шоколада ООО «Марс» за 2014 год

Следует отметить, что в 2013 году производство шоколадного драже M&M's превышало спрос на 4 %, следовательно, данный продукт задерживался на складах, что приводило к лишним издержкам на хранение.

Текущее производство в ООО «Марс» покрывает выпуск 2,5 тыс. тонн в месяц шоколадного драже M&M's, при том, что спрос на данный продукт составляет 3,4 тыс. тонн в месяц, возникает необходимость в увеличении выпуска продукции путем увеличения производственных мощностей. Оборудование по производству шоколадного драже загружено на 96,6 %. Увеличение производства на текущем оборудовании невозможно.

Основываясь на результатах анализа, предлагается расширить производственные мощности M&M's для более полного удовлетворения потребности потребителя, внедрив проект на покупку оборудования для обеспечения дальнейшего плана производства.

Основными причинами для реализации проекта являются:

- необходимость ежегодного увеличения объемов продаж шоколадного драже M&M's;
- изготовление продукции высокого качества;
- модернизация производства;
- получение экономии дорогостоящего сырья за счёт уменьшения брака;
- уменьшение себестоимости выпускаемой продукции

#### Список использованной литературы:

1. Управление инновационной деятельностью предприятия Кондрашева Н.Н. Научные труды (Вестник МАТИ). 2012. № 19 (91). с. 268 - 272.
  2. Инновации в энергоменеджменте металлургического предприятия Александрова А.В., Кондрашева Н.Н., Степочкин Е.А., Горохова А.Е. Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2014. Т. 5. № 2 (20). С. 48 - 52.
  3. Инновационный подход к управлению системой продвижения продукции Кондрашева Н.Н., Курашова С.А. Альманах современной науки и образования. 2014. № 4 (83). С. 85 - 87.
- © Н.Н.Кондрашева, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Г.М. Абдулвалиева, Р.Р.Нигматуллин, Л.Н.Советникова ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	3
Э.М.Абеева, А.А.Пшакина СУЩНОСТЬ КРИМИНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	5
А.Р.Аверкиева ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ФИТНЕС – УСЛУГ	8
Ю.М. Азмина, Т.И. Никуйко ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)	11
С.И.Александрова, А. В.Гамалия КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	13
Д.Н. Алексеев МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУКОЁМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	15
И. С. Алтухова, Е. П. Михалева АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ	17
Е.А.Андреева ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ	20
Н.Д. Антонинко РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	22
А.Ф.Садрыева, М.И.Ахиярова ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ	24
А.Р.Ахтарьянова РЕФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО АУДИТА И ЕГО ПРИБЛИЖЕНИЕ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	26
Л.М. Мавлиева, А.М. Ахунова СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ БАЛАНСОВ	28

А. В. Бабикова, Е. Ю. Логачева ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СЛОЖИВШИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	30
А. В. Бабикова, Е. В. Конопелькина АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИННОВАЦИЙ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ	32
Е.Р. Бабич АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНО - ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	35
В.Н. Бархатова ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	38
Р.Н. Белоусова ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ	42
А. В. Беляева, Н.И. Тебайкина АНАЛИЗ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛА ЗАКУПОК ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	44
Н. А. Симченко, Е. В. Бондаренко РОЛЬ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА	48
Л.С. Бондаренко, А.Ю. Печенкина ТЕОРЕТИКО - АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА	54
Н.Ю. Бондаренко СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИОРИТЕТЫ	57
А. А. Бражицкая НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ	61
А.С.Братухина, И. А. Жуйкова АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СТРАН БАЛТИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ	62
М.С.Бреус, Д.А. Кузьмина ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ	65
В.Х.ВАЛИЕВ РАЗРАБОТКА РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	68

Н.А. Васильев, К.А. Васильев СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ	74
И.В.Васильева ВОЗМОЖНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПРИ УЧАСТИИ В ПРОГРАММАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РОССИИ	77
Т.В. Васильева, К.А. Васильев КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	81
Д.В. Верба АДМИНИСТРАТИВНО - ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	83
Т.А.Волкова, Ю.В.Гринцевич ОЦЕНКА СТЕПЕНИ РИСКА НАРУШЕНИЯ БЕСПРИСТРАСТНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИТОРА ПО СЕРТИФИКАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ	85
Э.Ф.Гайнетдинов , О.В.Князева СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА	89
Р.С. Гайрбекова, Ф.А. Абиатаева МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА	91
Р.С. Гайрбекова, Ф.А. Абиатаева СТИМУЛИРОВАНИЕ И МОТИВИРОВАНИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	94
Б.А. Галиуллин, А.Т. Гафиятуллин, В.В. Уваровский ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	98
В. Ю. Галуенко ПРОГРЕССИВНАЯ СТАВКА НДС В РОССИИ	100
З.Р.Гарибян ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	103
Л.Г. Гарифуллина, Н.З. Сафиуллин БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО	106
К.В. Горланова КОНСАЛТИНГ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ФИРМЫ	108

А.А.Горюткина СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ РЕЖИМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	110
Е.А.Гукасова ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ В ФОРМАТЕ РСБУ И МСФО	112
Д.С.Гущин, М.В.Полинская НЕОБОСНОВАННАЯ НАЛОГОВАЯ ВЫГОДА КОНТРАГЕНТОВ И МЕТОДЫ ЕЁ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ	115
А.М. Денисов, Л.И. Горелова ЗА ДАЛЬЮ – ДАЛЬ. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В РОССИИ 2008 – 2009 И 2014 – 2015 ГОДОВ И МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ВЫХОД ИЗ КРИЗИСНОЙ ПОЛОСЫ	118
О.А. Донскова АГРОПРОИЗВОДСТВО КАК ЦЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ	121
И.Ю. Дубчак РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТЕ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ	123
К.Евтухова., Е.В.Душак РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	126
Н.С. Ерыгина ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	131
Е.Е. Есакова, М.И. Яхутлова ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ МАРЖИНАЛЬНОГО МЕТОДА	133
Д.В. Етдзаев ФАКТОРЫ РИСКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	137
А.Р.Загидуллина, А.М.Ахунова, Д.А.Закирова СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ МСФО И РСБУ К УЧЕТУ УСЛОВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И АКТИВОВ	139
В.Л. Васильев, К.А. Захарова, А.К. Вафина ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА В РОССИИ	141

С.В. Сташ, А.В. Зимовец НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	145
В.В. ЗУБРЕВА КОНЦЕПЦИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ПУБЛИКАЦИЯХ СОВРЕМЕННЫХ УЧЕНЫХ	149
Э.А.Ибрагимов, И.А.Газизуллин, В.С.Владимирова ОТРАЖЕНИЕ РАСХОДОВ В РАЗЛИЧНЫХ УЧЕТНЫХ СИСТЕМАХ	152
Д.Л.Иванов СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ	153
Р.М. Иванова ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТУРИСТСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ПРИКЛАДНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ТУРИССКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛОКАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИИ	155
Р.Х. Ильясов, И.Р. Загаев, Ш.Ш. Абдулхалимов ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ ОБЪЕМОВ ЭКСПОРТА ПРИРОДНОГО ГАЗА В СТРАНЫ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ И В СТРАНЫ СНГ: СПЛАЙН – АНАЛИЗ	158
Э.Р. Камилова МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АУДИТА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ	162
А.А.Караваева ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ДАННЫХ КАК КОНЦЕПЦИЯ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	165
Э.В.Карнаухов, Г.Р.Ханова АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НИЖНЕКАМСКШИНА»)	167
А.С.Кельмаева, Е.В. Лунева КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ В СОВРЕМЕННОМ БАНКЕ	170
В.Н. Кириллов КОМПЛЕКС МЕР ПО ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ СТРАНЫ С УЧЕТОМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ	176
Н.В.Кирсанова, Ю.А.Ковалева ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ И ИХ РОЛЬ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	184

Т.Г. Кожухова, А.А. Кривченкова РОЛЬ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ	187
М.Е.Козлова, М.В.Кирякина МОДУЛЬ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	189
Л.А.Кондаурова, А.С.Коваль ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ	191
Н.Н. Кондрашева УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА	193



## **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](http://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](http://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](http://aeterna-ufa.ru)

**Научно-издательский центр «Аэтерна»**

[Aeterna-ufa.ru](http://Aeterna-ufa.ru)

+7 (347) 266 60 68

[info@aeterna-ufa.ru](mailto: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

**ТРАДИЦИОННАЯ  
И ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА:  
ИСТОРИЯ,  
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ,  
ПЕРСПЕКТИВЫ**

Сборник статей  
Международной научно-практической конференции  
25 декабря 2015 г.  
В авторской редакции

Подписано в печать 26.12.2015 г. Формат 60x84/16.  
Усл. печ. л. 15,30. Тираж 500. Заказ 356.

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