

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



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

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

Часть 2

**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.2 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 182 с.

ISBN 978-5-906836-83-0 Ч.2
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 по частям 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 978-5-906836-83-0 Ч.2
ISBN 978-5-906836-90-8

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

УДК 330.3

Г.Е. Концевич

к.соц.н., доцент кафедры ЭУП
Северо - Кавказский Федеральный Университет
г. Пятигорск, Российская Федерация

Д.Р. Абрамян

Студентка 3 курса группы П - ТВД - 6 - о - 131
Северо - Кавказский Федеральный Университет
г. Пятигорск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одной из приоритетных целей большинства стран мира является обеспечение долговременного экономического роста. Имеется в виду производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг и, как следствие, более высокий уровень жизни населения [8].

Экономический рост является результатом успешной деятельности предприятий всех отраслей национальной экономики и зависит в значительной мере от инновационной деятельности предприятий [6].

Инновационная деятельность — это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно - технических достижений в новом или усовершенствованном продукте, продаваемом на рынке, в новом или усовершенствованном технологическом процессе, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные исследования и разработки [1].

Развитие инновационной деятельности предприятий в России чрезвычайно осложнено неприспособленностью прежней системы управления инновациями к новым условиям хозяйствования [7]. Инновационная политика предприятий должна быть направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширение сбыта отечественных товаров. В связи с инновациями различают две модели предпринимательства: классическую и инновационную.

Классическая модель — это предпринимательство традиционное, репродуктивное, рутинное. Предприниматель в рамках такой модели приводит в действие внутренние резервы предприятия для увеличения прибыли, повышения рентабельности. Успех предпринимательства по этой модели часто увязывают с субсидированием, протекционизмом со стороны федерального правительства и региональных органов власти. Вторая модель представляется инновационным (продуктивным) предпринимательством. При этом предполагается поиск таких путей развития предприятия, в основу которых положены инновации или новшества, доведенные до стадии конечного использования.

По степени новизны выделяют инновации базисные, улучшающие и псевдоинновации. Базисные инновации реализуют крупные изобретения и являются основой для формирования новых поколений и направлений развития техники. Улучшающие инновации связаны с внедрением мелких и средних изобретений и преобладают на стадиях

распространения и стабильного развития научно - технического цикла. Псевдоинновации направлены на частичное улучшение устаревших видов техники и технологии. По причинам возникновения инновации делят на два вида: реактивные и стратегические. Реактивные инновации направлены на выживание фирмы, они появляются как реакция на радикальные инновационные преобразования, осуществляемые конкурентами. Стратегические инновации носят упреждающий характер и направлены на получение значительных конкурентных преимуществ в перспективе.

Побудительным мотивом развития инноваций на предприятии является стремление снизить издержки предпринимательской деятельности и увеличить массу прибыли в условиях жесткой рыночной конкуренции. [10].

В процессе использования устаревших технологий и техники издержки формируются на уровне выше средних, и предпринимательство может стать убыточным, если конкуренты сумели найти пути завоевания рынка сбыта на основе снижения издержек производства и низких цен предлагаемых продукции и услуг. Отсюда у каждого предприятия возникает необходимость создавать конкурентные преимущества, а это возможно осуществить за счет использования такого инструмента, каким являются инновации. При этом, чем быстрее осуществляется инновационный процесс, тем больше вероятность успешной деятельности. Обновление продукции, своевременное появление ее на рынке увеличивает вероятность получения добавочной прибыли, которую называют научно - технической рентой. Таким образом, используя инновации, предприятие снижает издержки, наращивает объемы производства, завоевывает рынки сбыта, увеличивает массу прибыли, способствует повышению эффективности предпринимательства и развитию национальной экономики.

На развитие инновационных процессов влияют различные группы факторов: экономические, технологические, политические, правовые, организационно - управленческие, социально - психологические, культурные. Одни факторы способствуют инновационной деятельности, другие — препятствуют. [9]

В группе экономических и технологических факторов положительное влияние на инновационную деятельность предприятия оказывает наличие необходимых финансовых ресурсов, материально - технических средств, прогрессивных технологий, хозяйственной и научно - технической инфра - структуры; препятствуют инновационной деятельности — отсутствие или недостаток средств для инвестиций, слабость материальной и научно - технической базы, преобладание интересов текущего производства и т. д.

Подводя итоги, необходимо отметить, что инновации дают возможность предприятию повысить прибыль, обеспечивая конкурентоспособность продукции, снизить риск банкротства в переходный период, обеспечить экономическую устойчивость. Последнее является обобщающим фактором выживания предприятия среди конкурентов, так как определяет степень подготовленности к изменениям внешней среды. Обеспечивая тем самым меньшую зависимость от внешней среды, экономическая устойчивость в свою очередь находится под влиянием инновационной сферы деятельности. Отсюда следует, что экономическая устойчивость тем выше, чем выше прибыль, которая зависит от степени внедрения инноваций.

Список использованной литературы

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия. Учебник. [Текст]. / М.: 2013.
2. Лобан Л.А. Экономика предприятия. Учебник. [Текст]. / М.: 2011.
3. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия). Учебник. [Текст]. / М.: 2011.
4. Складенко В.К. Экономика предприятия. Учебник. [Текст]. / М.: 2012.

5. Швандар В.А., В.Я. Горфинкеля. Инновационный менеджмент: Учебник [Текст]. / М.: Вузовский учебник, 2011. - 382с.

6. Чистова М.В. Модель зависимости валового регионального продукта Ставропольского края от объемов затрат на НИОКР // Вестник Адьгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. №1 (115). С.141 - 151.

7. Еремина О.С. К вопросу о развитии национальной инновационной системы России / О.С. Еремина, Н.В. Демина // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 8. С. 41 - 45.

8. Чистова М.В. Анализ эффективности инновационной политики Ставропольского края. В сборнике: Университетские чтения - 2012 Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор: З.А. Заврумов. 2012. С. 119 - 123.

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

10. Мнацакян М.Р. Исследование направлений развития сферы образовательных услуг региона Инженерный вестник Дона. 2010. Т. 14. № 4. С. 243 - 246.

© Г.Е. Концевич, Д.Р. Абрамян, 2015

УДК 334

В.В. Кормишина

студентка 2 курса факультета экономический менеджмент
Национальный исследовательский московский
государственный строительный университет

Научный руководитель: И.М. Лебедев

старший преподаватель кафедры
«Социальных, психологических и правовых коммуникаций»
Национальный исследовательский московский
государственный строительный университет
г. Москва, Российская Федерация

УСЛОВИЯ АРЕНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Содержание любого контракта составляет совокупность слаженных сторонами условий. Кроме условий в контракт входят: преамбула, адреса, реквизиты и подписи сторон. По степени значимости обстоятельства контракта возможно поделить на три группы: существенные, обыденные и случайные.

Существенные обстоятельства договора (абз. 2 п. 1 ст. 432 ГК РФ) – это условия о предмете контракта, которые имеют название в законе или же других правовых актах как немаловажные или нужные для соглашений представленного вида, а также все те условия, сравнительно которых по заявлению одной из сторон надлежит быть достигнуто соглашение. [1, с. 184]

К дополнительным условиям договора относятся, предусмотренные в надлежащих нормативных актах и автоматически вступающие в операцию в момент решения контракта, не требующие согласования сторон.

К случайным – обстоятельства, которые вводятся в содержание контракта только по усмотрению сторон. Эти случайные обстоятельства или дополняют обычные обстоятельства, или изменяют эти обычные обстоятельства, которые закреплены за законом. Некоторые случайные положения не могут изменить сущность договора.

При заключении договора аренды важными могут быть любые условия, установленные в качестве таких волеизъявлений сторон.

Применительно к контракту аренды важным условием, обозначенным в законе (Гражданском кодексе), считается условие об объекте арендных отношений.

В п. 1 ст. 607 ГК РФ определены виды имущества, которые имеют все шансы сдаваться в аренду, т.е. названы объекты недвижимости и движимое имущество. Приведенный список не считается исчерпывающим. Квалифицирующий признак, характеризующий вероятные объекты аренды: это вещи, которые не утрачивают собственных естественных свойств в процессе их применения, т.е. не потребляемые.

В договоре аренды обязаны быть в неотъемлемом порядке приведены все данные, позволяющие точно установить имущество, которое следует быть переданным арендатору в качестве объекта аренды: название, характеристика, местонахождение для недвижимого имущества и другие данные, позволяющие точно установить имущество, подлежащее передаче арендатору по контракту, т.е. индивидуализирующие признаки объекта недвижимости.

В качестве предмета договора аренды могут представляться земельные участки и иные обособленные природные объекты (например, участки леса или же водные объекты), строения, сооружения, фирмы, имущественные комплексы, оснащение, транспортное средство и другое движимое и недвижимое имущество, которое не утрачивает собственных натуральных свойств в процессе применения.

Функционирующее законодательство об аренде определяет список имущества, сдача которого в аренду ограничивается или же решительно не допускается. В частности, лимитирования на сдачу в аренду распространяются на атомные электростанции, ракетно - космические комплексы, вооружение, железные дороги общего использования, а также другие объекты общегосударственного и особого предназначения.

Срок действия договора аренды – период времени, который выбран сторонами договора в области арендных отношений к определенному объекту недвижимости. Стороны вправе, по обоюдному усмотрению пролонгировать договор, либо расторгнуть по условиям договора или нормы закона. В то же время ГК РФ допускает заключение договоров аренды без указания срока их действия, т.е. на неопределенный срок. В случае если договор аренды оформляется без указания срока действия, любая из сторон имеет право расторгнуть его в одностороннем порядке в любое время, предупредив об этом другую сторону за месяц, а при аренде недвижимого имущества – за 3 месяца.

Срок в договоре аренды, как и в других договорах, в соответствии со ст. 190 ГК РФ определяется календарной датой или же истечением периода времени, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями или же на протяжении нескольких часов, а также указанием на мероприятие, которое должно обязательно наступить.

Статья 425 ГК РФ учитывает, что контракт вступает в силу и становится обязательным для сторон с этапа его заключения (то есть, подписания обеими сторонами), но стороны вправе ввести в договоре, что обстоятельства заключенного ими контракта используются к их отношениям, образовавшимся до его заключения. В случае если иное не установлено законодательством или же не вытекает из существа надлежащих отношений. Если начало срока действия контракта в его тексте не оговорено, а дата подписания его каждой из сторон не указана, то он начнет работать с даты, обозначенной в преамбуле, либо может быть определена сторонами путем заключения дополнительного соглашения. [2, с. 55]

Как следует из определения договора аренды (ст. 606 ГК РФ), условие об арендной плате относится к количеству значимых критерий любого контракта аренды. В правовое регулирование арендных отношений ГК РФ внесены положения об арендной плате. Определение порядка, условий и сроков внесения арендной платы отнесено ГК РФ на усмотрение сторон. Определено, что арендная оплата имеет возможность быть в договоре аренды установлена за все арендуемое имущество в целом или отдельно по каждой из его составных частей в виде:

- определенных в конкретной сумме платежей, вносимых время от времени или же единовременно;
- установленной части полученных в итоге использования арендованного имущества продукции, плодов, доходов;
- предоставления арендатором арендодателю конкретных услуг;
- передачи арендатором арендодателю обусловленной контрактом аренды вещи в собственность или же в аренду;
- возложения на арендатора обусловленных контрактом аренды расходов по улучшению арендованного имущества.

Данный список видов арендной платы не считается исчерпывающим или же общеобязательным. Стороны в договоре аренды могут предусмотреть сочетание указанных форм арендной платы, а также другие формы оплаты аренды. [3, с. 102]

Кроме этого, арендная плата имеет возможность выражаться в валютной, натуральной или же смешанной форме. В зависимости от определенных критериев имеет возможность использоваться один из видов арендных платежей или же определенная комбинация.

Изменения арендных сумм платежей указывают обычно в договоре с правкой об изменении, например через три месяца на определенный процент, обычно не более двадцати.

Одним из ключевых принципов определения арендной платы считается возвратность арендованных средств с подходящим приростом или же арендным процентом. Для того чтобы арендная оплата осуществляла кроме возмещения ещё и стимулирующую функцию, она обязана подключать сверх суммы амортизационных отчислений на используемые недвижимые объекты в относительном объеме не менее ссудного процента. [4, с. 43] Таким образом, в состав арендной платы входят 4 экономических элемента:

- амортизационные отчисления на абсолютное восстановление арендованного имущества (кроме земли);
- средства на капитальный ремонт объекта в зависимости от доли участия владельца в его проведении;
- налог на имущество;

- часть прибыли, которая имеет возможность быть полученной при общественно важном применении арендованного объекта.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс РФ, часть первая (с изм. от 13.07.2015г.), часть вторая (с изм. от 29.06.2015г).
2. Чумакова О.В. Условия арендной платы в договоре аренды недвижимости // Вестник Арбитражного суда города Москвы, 2007. № 3.
3. Чумакова О.В. Правовое регулирование рынка аренды недвижимости // дисс. к.ю.н. Москва, 2008.
4. Чумакова О.В. Правовое регулирование отношений по аренде земельного участка при осуществлении предпринимательской деятельности // Предпринимательское право, 2005. № 2.

© И.М. Лебедев, В.В. Кормишина, 2015

УДК 338.2

И.Н. Кропачева

Магистрант

Строительный факультет

Томский государственный архитектурно - строительный университет

Г. Томск,

Российская Федерация

ЗАВЫШЕНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ЦЕНЫ КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Тенденцией последних лет в России становится расширение участия государства в экономических отношениях [1, с. 131].

Реформы бюджетной сферы, нацеленные на экономию бюджетных средств, повлекли создание в 2014 году контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг.

Однако, по мнению Е.А. Акулич ощутимой экономии бюджетных средств достичь не удалось до сих пор, в связи, с чем особую значимость приобретают вопросы, связанные с финансовой сущностью государственных закупок [2, с. 181].

В настоящее время потери государства от закупок, совершённых по неоправданно завышенным ценам стали значительной проблемой.

По данным НП «НАУЭТ», в 2014 году потери государства от закупок достигли 278,2 млрд. руб. Максимальное завышение закупочных цен (средневзвешенное значение относительных показателей завышения закупочных цен по отношению к соответствующим рыночным ценам) зафиксированно в федеральном сегменте - 9,2 % (Рис. 1). Таким образом, в 2014 году увеличился уровень завышения закупочных цен, относительно 2013 года.

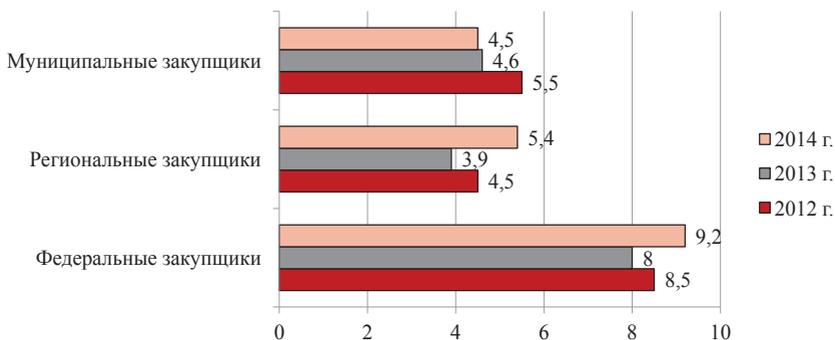


Рис. 1. Динамика уровня завышения закупочных цен [3].

Проанализируем долю потерь от закупок по завышенным ценам, в совокупном объеме размещенного заказа (Рис. 2). Максимальная доля потерь от закупок по завышенным ценам в совокупном на федеральном уровне 7,9 %.

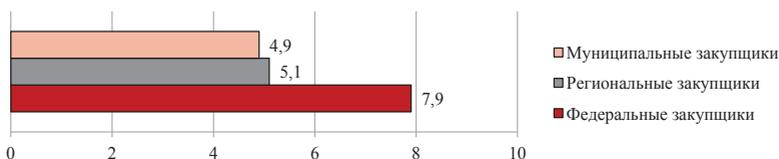


Рис. 2. Доля потерь в объеме размещенного заказа 2014 г., % [3].

По данным НП «НАУЭТ» за 2014 год произошло снижение уровня конкуренции на состоявшихся закупочных процедурах на 0,3 участника. (Рис. 3). Что противоречит принципу конкуренции контрактной системы.

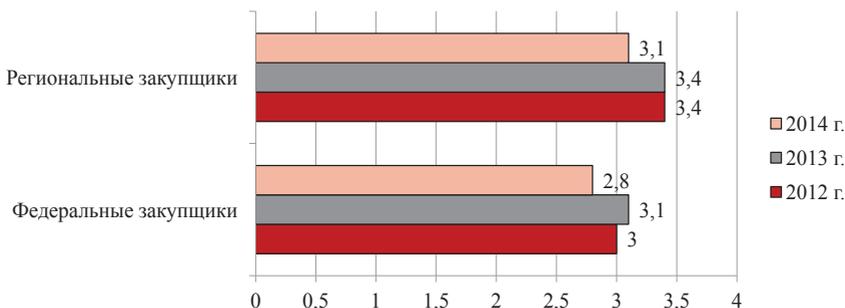


Рис. 3. Уровень конкуренции на состоявшихся закупочных процедурах [3].

Победители закупок для государственных и муниципальных нужд более 55 % ежегодно определяются с помощью аукциона в электронной форме с 2012 года по 2014 год, согласно

данным представленным на официальном сайте Российской Федерации в сети интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Динамика уровня завышения цен в 2014 году вводит под сомнение, существующий механизм выбора поставщика – уровень конкуренции снизился, произошло увеличение потерь от завышения закупочных цен. При наиболее популярном методе определения поставщика, электронном аукционе, существует конкуренция исключительно по ценовому критерию.

Таким образом, при электронных аукционах, наиболее популярном методе определения победителя, где главным критерием для победы является цена, и цель которых экономия бюджетных средств, в связи с введением контрактной системы, в 2014 наоборот происходит увеличение потерь от завышенных закупочных цен, что, вероятно, связано с адаптацией, как заказчиков, так и поставщиков к новому закону. Таким образом необходимо изменить механизм определения поставщика.

Список использованной литературы:

1. О.А. Серова, О.В. Архалович, Переход к федеральной контрактной системе в россии: централизация закупок и повышение их эффективности / Вестник Балтийского Федерального Университета им. И. Канта № 3. 2014. с. 131 - 136
2. Е.И. Акулич, Основные принципы расходов бюджета на государственные закупки / Бизнес. Образование. Право. / Вестник Волгоградского института бизнеса / Волгоград №: 3 (32) 2015. с. 181 - 186
3. Рейтинг 2014 г. Оргкомитет некоммерческого партнерства Национального рейтинга прозрачности закупок» НП «НАУЭТ», «Национальная ассоциация участников электронной торговли» «Электронный ресурс [http: // nrpz.ru / ezhednevnik / 2014.html#content](http://nrpz.ru / ezhednevnik / 2014.html#content)

© И.Н. Кропачева, 2015

УДК 336.221.262

К.С. Краснобородкин

студент

А.С. Петренко

К.э.н., доцент

Факультет экономики, управления и бизнеса

Кубанский государственный технологический университет

г. Краснодар, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация: В данной статье анализируется состояние, налоговых доходов бюджета Краснодарского края и намечены пути их повышения.

Ключевые слова: бюджет, финансовая политика, Краснодарский край, консолидированный бюджет, доходы регионального бюджета.

В сентябре 2015 года в консолидированный бюджет края поступило 131,1 млрд. рублей. Прирост к уровню прошлого года составил всего 1 процент. По сравнению с первым полугодием динамика поступления доходов в краевую казну снизилась на 3,5 процента, в основном из-за серьезного снижения поступлений налога на прибыль и акцизов.

Наш край всегда опережал среднероссийские показатели по поступлениям доходов в бюджет, но из-за непростой экономической и политической ситуации России на мировой арене, происходит спад экономических показателей, для увеличения показателей нужно жестко активизировать работу по мобилизации доходов, придать ей новый импульс, задействовать новые методы и подходы к налогоплательщикам [2].

Следует отметить, что для исполнения доходной части бюджетов всех уровней в крае необходима целенаправленная работа с каждым конкретным налогоплательщиком, а так же необходимо усилить взаимодействие налоговых органов с краевыми и местными органами власти.

На сегодняшний день динамика поступления доходов в консолидированный бюджет от отраслей экономики и от территорий края остается крайне неравномерной.

По итогам 9 месяцев 2015 года 22 муниципалитета обеспечили рост поступлений доходов в консолидированный бюджет края свыше 110 процентов, а десять из них – Новороссийск, Щербиновский, Красноармейский, Тимашевский, Крымский, Новопокровский, Белоглинский, Темрюкский, Белореченский и Успенский районы – свыше 115 процентов. В то же время в остальных 22 муниципалитетах рост доходов – менее 110 %, а 8 из них – Сочи, Краснодар, Туапсинский, Ленинградский, Мостовский, Приморско-Ахтарский, Тбилисский районы даже не вышли на уровень прошлого года.

Не лучше ситуация с наполнением местных бюджетов. Только 27 муниципальных образований обеспечили темп роста свыше 105 %.

У большинства муниципалитетов нет объективных причин снижения доходов. Для удержания и повышения доходов необходимо проводить работу с населением, обеспечивать собираемость имущественных налогов, контролировать своевременность выплат зарплат в организациях и перечисления НДС/Л, и ситуация изменится.

Заданную планку по поступлению доходов в консолидированный бюджет края по итогам 9 месяцев 2015 года преодолели такие отрасли как сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность, транспорт, потребительская сфера виноградарство, виноделие и алкогольная промышленность. Наибольшее отставание от запланированного уровня поступлений наблюдается в сфере строительства и дорожного хозяйства (76,5 %), связи (87,8 %), промышленности и энергетики (99,2 %).

Поступления доходов по неналоговым платежам в консолидированный бюджет края составили около 10 млрд. рублей – 95,4 % к аналогичному периоду прошлого года.

Что касается налоговых доходов, то по налогу на прибыль организаций отставание от плановых показателей составило 2,2 млрд. рублей. По группе имущественных налогов темп роста выше запланированного – 114,4 %, прирост на 3,2 млрд. рублей. Но при этом уровень собираемости налога на имущество физических лиц составляет 47,7 %, земельного налога с физических лиц – 56,9 %, транспортного налога – 42,1 %. Такое положение дел не устраивает ни налоговую службу, ни краевые органы власти. Следует поручить

муниципалитетам совместно с территориальными налоговыми органами более активно проводить выездные мероприятия по информированию граждан, выезды в поселения для сбора платежей.

Рассмотрим основные показатели налоговых поступлений в бюджет Краснодарского края и рассчитаем их темп прироста, а так же удельный вес в общей сумме налоговых поступлений в период с 01.10.2014 гг. по 1.10.2015 гг.

Таблица 1 – Основные показатели налоговых доходов в бюджет Краснодарского края

Показатели	01.10.2014	Уд. вес %	01.10.2015	Уд. вес %	Темп прироста %
Общая сумма налоговых доходов регионального бюджета, млн. руб, в том числе	90 809	100 %	93 728	100 %	97,7
В том числе:	-	-	-	-	-
Налог на прибыль организаций, млн. руб	31 340	34,5	29 109	31	92,8
Налог на доходы физических лиц, млн. руб	33 767	37,1	34 516	36,8	102,2
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, млн. руб	8 320	9,1	8 956	9,5	107,1
Налоги на имущество, млн. руб	17 392	19,1	21 146	22,5	117,7

Исходя, из данных таблицы 1 следует отметить, что налоговые доходы в консолидированный бюджет Краснодарского края за анализируемый период снизились на 2,3 % . Причиной снижения совокупного уровня доходов послужили налоги на прибыль организаций, собираемость которых уменьшилась в сравнении с прошлым периодом на 7,2 % , а налог на доходы физических лиц имеет темп прироста 2,2 % , наибольший удельный вес в обоих периодах, составляет налог на доходы физических лиц 37,1 % и 36,8 % соответственно.

Исходя из анализа основных налоговых доходов в бюджет Краснодарского края, было выявлено, что доходы регионального бюджета не покрывают его расходы, и для их увеличения министерством Кубани были введены мероприятия по повышению налоговых доходов Краснодарского края:

- в соответствии с законом Краснодарского края N 639 - КЗ от 08.10.2015 года «О транспортном налоге, налог, возлагаемый на транспортное имущество превышающий 25 000 рублей выплачивает работодатель с заработной платы работника» [1].

- при неисполнении обязанности по уплате транспортного налога в установленные сроки налогоплательщик несет ответственность в виде лишения водительского удостоверения, если сумма задолженности за неоплаченные штрафы превышает 10 000 руб [3].

- министерство финансов Краснодарского края намерено ввести систему штрафов за выплату «серых» зарплат и заставить работодателей каждые три месяца отчитываться об уплаченном НДФЛ под угрозой блокировки расчетного счета компании [1].

Указанные мероприятия позволяют увеличить доходную часть бюджета Краснодарского края в части налоговых поступлений.

Список использованных источников:

1. <http://minfinkubani.ru/> / официальный сайт министерства финансов Кубани.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации (с изменениями на 09.09.2015 год)
3. <http://www.minfin.ru> Официальный сайт Министерства финансов РФ.

© К.С. Краснобородкин, А.С. Петренко, 2015 год

УДК 657.3 (076)

В.А. Красюк

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

ФОРМАТ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТЕ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОД

Глобализация и развитие рыночных отношений привели к актуализации вопроса о модернизации бухгалтерского учета и отчетности, то есть приближении их содержания и способов к нормам, используемым в международной практике [1, 2]. В России переход на применение МСФО начался с утверждения постановления Верховного Совета РФ от 23.10.1992 г., тем самым была утверждена программа сближения национальных стандартов к международным стандартам учета и отчетности. МСФО получили определенный статус в национальной учетной системе в связи с принятием постановления Правительства РФ от 25.11.2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации».

Одной из основных форм финансовой отчетности является отчет о совокупном доходе (statement of comprehensive income), в котором отражается величина прибылей, убытков и изменений прочего совокупного дохода за отчетный период. Составление и представление данного отчета регулируется МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [5].

В отличие от российской отчетности в МСФО отчет о совокупном доходе состоит из двух разделов: отчета о прибылях и убытках и отчета о прочем совокупном доходе (то есть

о статьях, влияющих на нераспределенную прибыль, но не отраженных в отчете о прибылях и убытках).

МСФО (IAS) 1 содержит минимальный перечень статей доходов и расходов, подлежащий отражению в отчете о совокупном доходе. В РСБУ перечень показателей, включаемых в отчет о финансовых результатах, представлен в ПБУ 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации» [6]. Проведем сравнительный анализ показателей рассматриваемых отчетов (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ показателей отчета о финансовых результатах и совокупном доходе

РСБУ	МСФО
<ul style="list-style-type: none"> - выручка; - себестоимость; - валовая прибыль; - коммерческие расходы; - управленческие расходы; - прибыль / убыток от продаж; - проценты к получению; - проценты к уплате; - доходы от участия в других организациях; - прибыль / убыток до налогообложения; - налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи; - прибыль / убыток от обычной деятельности; - чистая прибыль (убыток). 	<ul style="list-style-type: none"> - выручка; - себестоимость продаж; - валовая прибыль; - прочий операционный доход; - расходы на продажу; - административные расходы; - прочие операционные расходы; - затраты на финансирование; - доля в прибыли ассоциированных компаний; - прибыль до налогообложения; - расходы по налогу на прибыль; - прибыль после налогообложения; - дивиденды; - нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Как видим, состав показателей, формируемых в рамках данных отчетов, отличается. Форма российского 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) [6].

Согласно IAS 1 при подготовке первого раздела отчета о совокупном доходе (отчета о прибылях и убытках) компания вправе выбрать один из двух способов группировки информации о расходах по операционной (основной) деятельности:

- по функциям или процессам деятельности; при этом расходы классифицируются на производственные, управленческие и коммерческие;

- по характеру расходов на производство и продажу готовой продукции (работ, услуг), в частности по их элементам [2].

ПБУ 4 / 99 не предусматривает альтернативных вариантов формирования отчета о финансовых результатах. В основу этого отчета в Российской Федерации положена

классификация расходов по функциям, соответствующая первому способу подготовки отчета о совокупном доходе, предусмотренному международными стандартами [3].

При методе «по функции затрат» расходы классифицируются в соответствии с их функцией. Организации, которые используют данный метод, раскрывают себестоимость продаж отдельно от прочих расходов. Указанный метод обеспечивает пользователям более уместную информацию по сравнению с классификацией расходов по их характеру, однако распределение затрат по их функциям может потребовать значительных профессиональных суждений [4].

Таким образом, в соответствии с действующим законодательством в России при составлении отчета о совокупном доходе применяется метод функции затрат. Классификация касается только доходов и расходов по обычной (операционной) деятельности, остальные статьи одинаковы в обоих форматах отчета. Каждый из рассмотренных вариантов данного отчета позволяет получить один и тот же финансовый результат [7].

Различия, возникающие между РСБУ и МСФО, являются результатом разных целей использования финансовой информации. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, используется инвесторами, а также другими предприятиями и финансовыми институтами. Финансовая отчетность, которая ранее составлялась в соответствии с российской системой учета, использовалась органами государственного управления и статистики. Таким образом, в условиях заметного сближения МСФО и российских стандартов все еще остаются нерешенными некоторые проблемы, как, например, жесткое нормативное регулирование многих вопросов учета финансовых результатов предприятия, проблема технической базы учета и уровня квалификации бухгалтерского персонала. Несмотря на заявления о независимости представления финансовых результатов в отчетности от целей налогообложения, на практике сохраняется фискальная направленность учета.

Список 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».

7. Чубова Ю.С. Совершенствование национальной учетной системы России / Ю.С. Чубова, О.В. Жердева // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5 - 1. С. 245 - 247.

© В.А. Красюк, 2015

УДК 332.2:622.833

А. Ю. Кротенок

студент 4 курса кафедры «Горное дело»

К. В. Слуккина

студентка 4 курса кафедры «Автоматика и телемеханика»

В. Д. Губий

студент 4 курса кафедры «Автоматика и телемеханика»

Южно - Российский государственный политехнический университет

(Новочеркасский политехнический институт) имени М.И. Платова,

г. Новочеркасск, Российская федерация

ОЦЕНКА ПОВРЕЖДЕНИЯ И ИЗНОСА ЗДАНИЙ ПРИ ИХ ПОДРАБОТКЕ

Одной из главных функций автоматизированных систем государственных градостроительных кадастров является возможность осуществления сбора налогов и операций, связанных со страхованием и залогом земельных участков и зданий. В случае начисления налога на недвижимость средняя ставка исправляется на коэффициенты относительной ценности в зависимости от группы влияющих факторов.

Одним из основных факторов, влияющих на стоимость и ценность сооружения является его износ.

Износ характеризуется уменьшением полезности объекта недвижимости, его потребительской привлекательности с точки зрения потенциального инвестора и выражается в снижении стоимости под воздействием различных факторов со временем. Износ в стоимостном выражении – обесценивание.

Определение снижения стоимости зданий на подрабатываемых горными работами территориях должно осуществляться посредством расчета износа сооружения от подработки, который необходимо суммировать с их естественным износом. В системах автоматизированных градостроительных кадастров работающих в среде географических информационных систем (ГИС) учет естественного износа производится в процентах.

Износ сооружений от подработки на стадии прогноза осуществляется по Правилам охраны сооружений [1] не в процентах, а на основе условного показателя суммарных деформаций земной поверхности, вызванных горными выработками. После завершения процесса сдвижения земной поверхности, для определения повреждений и износа

применяется, существующая в Правилах охраны сооружений, методика визуально - инструментального обследования наружных стен здания. Однако натурные наблюдения трудоемкий процесс и может быть использован только после завершения процесса сдвижения. Поэтому для определения степени повреждения зданий и сооружений от горных работ, а так же суммарного износа сооружений предлагается методика, используемая в СИСТЕМЕ МАРКШЕЙДЕРСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОДРАБАТЫВАЕМЫХ ТЕРРИТОРИЙ, разработанной на кафедре маркшейдерского дела и геодезии Южно - Российского государственного технического университета (г. Новочеркасск), функциональные структуры которой взаимодействуют со структурами АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ГОРОДСКОГО КАДАСТРА. Обе системы функционируют в среде ГИС ARCVIEW.

Расчет износа стен зданий, в процентном отношении можно выполнить по следующей формуле

$$И = 1200 \cdot \sqrt{F_{yo}}, \%$$

где F_{yo} – удельная площадь трещин.

Установлено, что распределение трещин различной ширины в поле стены описывается логарифмически нормальным уравнением вида

$$f(\delta, \mu, \sigma) = \frac{1}{\sigma \cdot \delta \cdot \sqrt{2\pi}} \exp \left[-\frac{1}{2\sigma^2} (\ln \delta - \mu)^2 \right],$$

Полученное распределение позволяет использовать данную зависимость для целей прогнозирования деформаций зданий от влияния горных работ. Это дает возможность перейти от прогнозируемой величины δ_{max} к величине F_{yo} . Для удобства использования в дальнейшем зависимость F_{yo} – δ_{max} представлена в аналитическом виде $F_{yo} = 0,772\delta_{max} - 1,522$.

Величину максимального раскрытия трещин в зависимости от условий можно определять следующим образом

$$\delta_{max} = a_1 \cdot \varepsilon_0 + a_2 \cdot l \cdot h \cdot K_0^2, \text{ м} \quad (1)$$

где a_1 – коэффициент равный 2 м;

ε_0 – ожидаемые горизонтальные деформации земной поверхности $1 \cdot 10^{-3}$;

a_2 – коэффициент равный $0,1 \cdot 10^5$ м;

l – длина стены здания, м;

h – высота здания, м;

K_0 – ожидаемая кривизна земной поверхности, $1 \cdot 10^{-4}$ (1 / м).

Для прогнозирования повреждений зданий, вызванных повторной подработкой, показатель максимального раскрытия трещин δ_{max} был модифицирован в показатель условного максимального раскрытия трещин δ_{max}^y , определяемый как наибольшее из двух: максимально приращения старых трещин и максимального раскрытия новых трещин.

Применение вышеописанной методики позволяет оценить повреждение и износ зданий при их подработке в процентах. Это позволяет суммировать износ от подработки с естественным износом зданий и получить их общий износ, который определяет величины страховых и налоговых ставок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Правила охраны сооружений и природных объектов от вредного влияния подземных горных разработок на угольных месторождениях. С - Пб., ВНИМИ, 1998. - 290с.

© А. Ю. Кротенок, К. В. Слукина, В. Д. Губий, 2015

УДК 332.2:622.833

А. Ю. Кротенок

студент 4 курса кафедры «Горное дело»

К. В. Слукина

студентка 4 курса кафедры «Автоматика и телемеханика»

В. Д. Губий

студент 4 курса кафедры «Автоматика и телемеханика»

Южно - Российский государственный политехнический университет

(Новочеркасский политехнический институт) имени М.И. Платова,

г. Новочеркасск, Российская федерация

РАСЧЕТ СДВИЖЕНИЙ И ДЕФОРМАЦИЙ ЗЕМНОЙ ПОВЕРХНОСТИ

В действующих Правилах охраны сооружений ... [1] метод таких расчетов и в главных сечениях и по всей мульде сдвижения предлагается. Назовем его координатным методом. Согласно ему в любой точке на краевом участке мульды определяются сдвижения и деформации по двум взаимно перпендикулярным направлениям, параллельным координатным осям, в качестве которых приняты главные сечения мульды сдвижения по простиранию и вкрест простирания пласта. Затем определяются сдвижения и деформации по любому другому направлению, проходящему под углом к простиранию пласта. Соответствующие формулы для расчета сдвижений и деформаций в Правилах приведены.

Рассмотрены недостатки этого расчета, главным из которых является неучет эллиптичности мульды сдвижения и завышение расчетных величин сдвижений и деформаций земной поверхности. В этой же работе предложен другой метод расчета - полярный, дающий более корректное решение.

Будем исходить из следующего необходимого условия - при изменении угла φ от 0^0 до 90^0 функции распределения сдвижений и деформаций по этой линии должны плавно изменяться от их значения в главном сечении по простиранию до значения их в главном сечении вкрест простирания. Определим сначала параметр N_φ . Интерполирование его можно произвести по линейному или тригонометрическому закону, но наиболее правильным является в данном случае интерполирование по закону эллипса.

$$N_\varphi = \frac{N_1 N_2}{\sqrt{N_1^2 \cos^2 \varphi + N_2^2 \sin^2 \varphi}}. \quad (1)$$

Угол падения α' интерполируется по известной формуле

$$\operatorname{tg} \alpha' = \operatorname{tg} \alpha \times \sin \varphi. \quad (2)$$

Кроме параметров N_φ и α' для расчета деформаций необходимо знать длину полумульды, L_φ в направлении угла φ , которая изменяется от L_3 в главном сечении по простиранию до L_1 ; в главном сечении вкrest простирания; (по падению пласта) и представляют собой расстояние от точки O до границы эллипса - границы мульды сдвижения по линии CM . Исходя из уравнения эллипса будем иметь:

для полумульды по падению

$$L_\varphi = \frac{L_1 \cdot L_3}{\sqrt{L_1^2 \cos^2 \varphi + L_3^2 \sin^2 \varphi}}, \quad (3)$$

для полумульды по восстанию

$$L_\varphi = \frac{L_2 \cdot L_3}{\sqrt{L_2^2 \cos^2 \varphi + L_3^2 \sin^2 \varphi}}. \quad (4)$$

Расчеты сдвижений и деформаций земной поверхности в направлении линии OM производятся по формулам Правил охраны сооружений с учетом выведенных интерполяционных выражений и могут выполняться для всех деформаций (вертикальных и горизонтальных) при углах падения угольных пластов близких к $\alpha=0^\circ$.

Построения по указанной программе выполнены для элементарной мульды сдвижения при $N_1=N_2=1$ (при полной подработке), различных углах падения α . Поле «суммарных» векторов имеет сложную направленность в мульде уже при углах падения свыше 10° . Центр, куда направлены «суммарные» векторы, с ростом угла падения смещается по направлению восстания пласта. Плоскость главного сечения мульды, где поперечные горизонтальные сдвижения равны нулю превращается в кривую линию в проекции на горизонтальную плоскость. В этом случае (при $\alpha > 10^\circ$) горизонтальные сдвижения и деформации вне главных сечений мульды не могут быть определены по какой либо из указанных выше методик расчета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Правила охраны сооружений и природных объектов от вредного влияния подземных горных разработок на угольных месторождениях. С - Пб., ВНИМИ, 1998. - 290с.

© А. Ю. Кротенок, К. В. Слуккина, В. Д. Губий, 2015

УДК 658:332

Д.Р. Кульсинбаева, Студент Технологического факультета
ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

М. М. Гайфуллина, К.э.н., доцент, Институт экономики
ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПО ЗАМЕДЛЕННОМУ КОКСОВАНИЮ

В настоящее время в нефтеперерабатывающей промышленности при производстве моторных топлив существует несколько проблем. Во - первых, ухудшение качества нефти

ведет к росту стоимости производимой из нее товарной продукции [1,2,3, 4]. Во - вторых, происходит постоянное ужесточение качественных и экологических требований [5,6]. Все это обуславливает необходимость разработки таких технологий [7] и строительства таких процессов, которые обеспечивали бы снижение себестоимости производимой товарной продукции с одновременным повышением ее качества, а также способствовали бы углублению переработки нефти с целью повышения выхода светлых продуктов. К таким процессам относится процесс замедленного коксования тяжелых нефтяных остатков.

Нефтяной кокс – это собирательное название для продуктов глубокой переработки нефти – твердых веществ, состоящих в основном из углерода (около 90 % масс). Промышленное производство нефтяного кокса началось в СССР около 80 лет назад и развивалось одновременно с ростом отечественной электрохимической и элетротермической отраслей промышленности. До 1956 г. в СССР весь нефтяной кокс получали только в горизонтальных металлических обогреваемых кубах периодического действия производительностью по сырью 30 - 50 т / сут. С 1956 г. в нефтепереработке начали применять процесс замедленного коксования в вертикальных необогреваемых реакторах. Производительность по сырью таких установок полунепрерывного действия составляет 1000 - 1500 т / сут, т.е. одна установка с 2 - 3 реакторами равноценна батарее в 40 - 60 горизонтальных обогреваемых кубов. В 1965 г. производство нефтяного кокса в кубах составило около 60 % и на установках замедленного коксования около 40 % от общей его выработки.

Процесс коксования тяжелых нефтяных остатков определился как технически целесообразный и экономически выгодный, способствующий углублению переработки нефти. Кроме кокса, при этом получают газы для нефтехимии, дистиллятные фракции для каталитических процессов и для получения моторных и газотурбинных топлив [8]. В настоящее время производство нефтяного кокса ежегодно увеличивается. Для быстрого роста коксового производства имеются технические и экономические предпосылки. Процесс замедленного коксования является одним из дешевых и эффективных процессов, способствующих получению из тяжелых нефтяных остатков ценных жидких нефтяных фракций - потенциального сырья для производства дополнительного количества моторных топлив и, тем самым, сокращающих выработку остаточного котельного топлива. В этой связи для предприятий экономически выгодно строительство новых мощностей по замедленному коксованию. Примером является филиал ПАО «АНК «Башнефть» «Башнефть – Уфанефтехим». Комплекс замедленного коксования представляет собой комбинированную установку, включающую секции по замедленному коксованию остаточных продуктов переработки нефти, очистке и фракционированию газов, подготовке и отгрузке кокса. Комплекс аккумулирует в себе передовой опыт отечественной и зарубежной науки и техники. Автоматизация процесса позволяет полностью исключить ручной труд и максимально снизить вредные воздействия на окружающую среду. Также планируется строительство новой УЗК проектной мощностью 1,6 млн. тонн на «Башнефть - УНПЗ» к 2016 году. Пуск комплекса снижает дефицит кокса в России, увеличивает глубину переработки нефти на заводе до 96 % .

Список использованной литературы

1 Гайфулина М.М. Активизация инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятия (на примере предприятий нефтегазового комплекса): монография. – Уфа: Изд - во «Нефтегазовое дело», 2012.

2 Макова М.М., Маков В.М. Тенденции инновационного развития нефтегазового комплекса России // Химическая техника. 2010. № 9. С. 30 - 32.

3. Маков В.М. Факторный анализ инновационной деятельности нефтегазового сектора России // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 1. С. 194 - 198.

4 Гайфуллина М.М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) // Экономика и управление. 2013. №4 (114). С. 85 - 88.

5 Гарипов Ф.Н., Макова М.М. Современные проблемы развития территориальной энергетической системы (на примере Республики Башкортостан) // Экономика региона. 2007. №4. С. 168 - 179.

6 Макова М.М. Энергоэффективное развитие предприятия // Вестник торгово - технологического института. 2011. №1 (4). С. 104 - 111.

7 Гайфуллин А.Ю. Интеллектуально - профессиональный потенциал современной молодежи // Инновационные технологии в формировании молодежного потенциала современного общества: материалы Всероссийской научно - практической конференции, 21 - 22 октября 2010 года: в 2 частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2010. С. 43 - 46.

8 Макова М.М. Нефтегазовое товароведение и сбыт продуктов нефтегазопереработки Учебное пособие / М.М. Макова. – Уфа: ООО «Монография», 2010. – 64 с.

© Д.. Р. Кульсинбаева, М. М. Гайфуллина, 2015

УДК 330

Е.И. Куценко, канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента.

Т. Г. Масюкова, студентка 4 курса.
Факультет экономики и управления

Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Развитие экономики в сфере инноваций в России находится на низком уровне и только начинает свое формирование, не смотря на то, что уже более 20 лет происходит перестроение к рыночным механизмам.

Принимается немало попыток вывести Россию на путь инновационного развития, но показатели в данной области желают лучшего. В сфере инноваций в российской промышленности работают всего 9,4 % компаний, тогда как в Германии, Австрии, Финляндии, Швеции этот показатель выше 50 % . Среди источников финансирования инноваций в России преобладают государственные денежные средства. В развитых же странах, которые являются лидерами в инновационных разработках, только четверть средств вкладывает государство, остальное – корпорации. России необходимо преодолеть этот разрыв [1, с. 32].

В связи с чем столь низкий процент компаний задействован в инвестиционной деятельности, и почему эта деятельность столь не эффективна на российских предприятиях?

Для начала на глобальном уровне государство должно создавать правила и инфраструктуру для успешной инновационной деятельности. Необходимо произвести множество изменений, для формирования эффективной инновационной деятельности в России. Необходимо принятие базового закона, регулирующего инновационную деятельность; патентование за рубежом изобретений и промышленных образцов, входящих в состав экспортируемой продукции; создание единого центра ответственности и управления инновационной деятельностью на федеральном уровне [2, с. 19].

На локальном уровне существует ряд следующих проблем, затрудняющих эффективное внедрение инноваций. Во - первых, в последние годы прервалась система взаимодействия науки и производства. Разработки мало привязаны к нуждам производства. Как следствие, создается большое количество бесполезных разработок, которые завершаются, не дойдя до этапа внедрения, что приводит к пустой трате бюджета.

Во - вторых, отсутствует мотивация и стимулирование к повышению эффективности. Создание инноваций происходит зачастую «для галочки», кроме того, стоимость работ ученого - инженера недооценивается, в результате чего происходит конфликт с инвестором, который отказывается вкладывать свои средства. Таким образом, новая разработка либо гибнет, либо уходит к другому субъекту, в том числе за границу. Тем самым обедняется научно - техническая сфера нашей страны, не давая капитализироваться отечественному бизнесу.

В - третьих, низкая предпринимательская культура и проблема защиты интеллектуальной собственности, неспособствуют развитию инициативы. Если инновации - это лозунг, не подкрепленный соответствующими организационными решениями, то за инновации отвечают все и никто, отсутствуют понятные процессы внедрения предложений работников, подразделения НИОКР не получают задач и обратной связи от производственных и маркетинговых структур. Это сводит на нет энтузиазм инноваторов [3, с. 41].

Для повышения эффективности инновационного процесса необходимо решить ряд организационных моментов. Для начала необходимо определить приоритеты инновационного развития. Очевидно, что четко расставленные цели и грамотно просчитанные пути их достижения позволят сконцентрировать усилия и ресурсы на достижении поставленных задач и тем самым позволит избежать неэффективных не только финансовых, но и человеческих затрат.

На данном этапе важно четко понимать, что в будущем мы ожидаем от данного проекта, какой уровень экономической эффективности для себя ставим, а также какие источники финансирования будем привлекать.

После того как обозначены стратегические приоритеты развития компании, необходимо перейти к формированию спроса на инновации. На практике нередко данный этап отсутствует, и рассматриваются любые инновационные идеи. Инициаторами инновационных идей, как правило, являются научные, а не производственные подразделения предприятия. В результате проводимые исследования не всегда соответствуют приоритетам компании и потребностям рынка [4, с. 23].

При поиске и отборе вариантов инновационных проектов необходимо найти такой, который будет удовлетворять предъявленным требованиям. Именно на данном этапе подключаются подразделения НИОКР или внешние разработчики, которые выполняют функцию генератора идей, создателя приемлемого решения. Проблема в том, что оно

может быть не оптимальным, так как на рынке уже может существовать ряд готовых изделий, купить которые гораздо дешевле, чем заново разработать. В результате данных ошибок, которые порой осуществляются намеренно, происходит трата лишних ресурсов, времени и средств.

В конце концов, результатом инновационного процесса должны стать реальные изменения, эффективные нововведения, обеспечивающие компанию конкурентными преимуществами. На деле внедрение инноваций либо не происходит вовсе, либо недостаточно контролируется, в результате разработки не используются, изменения не происходят, бюджет расходуется впустую, и никто за это не отвечает. Если же инновация все же была внедрена, зачастую это никак не поощряется и инициаторы остаются без должного вознаграждения [5, с. 110].

Для эффективного инновационного процесса необходимо выстроить и реализовать все этапы от стратегического планирования инноваций, до их внедрения. Идеальной системы управления инновационным процессом на предприятиях не существует: оно зависит от особенностей функционирования предприятия, отрасли, численности и квалификации персонала и от многих других факторов. Но, тем не менее, структурными изменениями и оптимизацией процессов можно добиться очень высокой эффективности инноваций: снизить количество неперспективных разработок и сконцентрировать усилия и ресурсы на наиболее приоритетных направлениях и привести, в конечном счете, компанию к успеху через инновационное развитие.

Список использованной литературы:

1. Федоров Е.А. Нам нужно стать другими / Журнал: Эффективное антикризисное управление – 2013 № 3.
2. Трачук А.О. Инновации: что это такое и как их оценить / Журнал: Эффективное антикризисное управление – 2012 № 4
3. Андрусов А.А, Организационные аспекты управления инновациями / Журнал: Эффективное антикризисное управление – 2013 № 3.
4. Щербаков Д.С. Стратегическая трансформация инновационного предприятия в условиях кризиса / Журнал: Эффективное антикризисное управление – 2014 № 2
5. Куценко, Е. И. Формирование механизма управления инновационным развитием региона (на примере Оренбургской области) / Куценко Е. И. // Вестник Оренбургского государственного университета, 2014. - № 14

© Е.И. Куценко, Т.Г. Масюкова 2015

УДК 369.5

Е.С. Лавренова, магистрант
Томский государственный университет
Г. Томск, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Пенсионное обеспечение выступает важным институтом социальных гарантий государства. Оно обеспечивает интересы нетрудоспособного и трудоспособного населения. Социальная стабильность в обществе является прямым следствием успешно функционирующей системы пенсионного обеспечения. Пенсионная система представляет

собой часть финансовой системы и отражает особенности национальной политики государств.

По мнению Н.Ю. Борисенко, «пенсионное обеспечение как экономическая категория подставляет собой денежные отношения по поводу распределения и перераспределения денежной стоимости валового внутреннего продукта, доходов от внешнеэкономической деятельности и части национального богатства с целью формирования денежных средств для материальной защиты населения от социального риска утраты трудового или другого постоянного дохода для работающих, для нетрудоспособных членов семьи и прочих категорий трудящихся» [1, с. 15].

Пенсионное обеспечение рассматривается с позиции двух основных функций: социальной и экономической. Первая функция предоставляет социальные гарантии гражданам в соответствии с принципом социальной справедливости. Вторая – связывает размер пенсии и вклад работника в процессе трудовой деятельности. А.С. Волкова [2, с. 15] выделяет также воспроизводственную, перераспределительную, стимулирующую, политическую, регулирующую и статусную функции пенсионной системы.

По мере развития институтов социальной защиты в мире были сформированы различные виды и формы системы пенсионного обеспечения:

1 По форме собственности пенсионных средств: государственное пенсионное обеспечение, негосударственное (частное) пенсионное обеспечение.

2 По форме образования средств для финансирования пенсионных выплат: обязательное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное обеспечение.

3 По масштабу распространения: общенациональное пенсионное обеспечение, профессиональное пенсионное обеспечение, территориальное пенсионное обеспечение, индивидуальное пенсионное обеспечение.

4 По способу финансирования пенсионной системы: бюджетный способ, налоговый способ, страховой способ.

Страховой метод финансирования предполагает выплату пенсии из специально созданных страховых фондов. Страховой метод финансирования пенсионного обеспечения осуществляется двумя различными методами: распределительный и накопительный.

Распределительный метод финансирования означает выплату текущих пенсий за счет текущих поступлений на основе принципа солидарности поколений. Пенсионные фонды, работающие по такому принципу, относятся к фондируемым и осуществляют деятельность на основе принципа капитализации страховых взносов. Так деятельность данных фондов представляет собой инвестиционный процесс.

Преимуществами распределительной модели являются: простота организации, независимость от показателя инфляции и инвестиционной активности в стране. Преимуществами накопительного метода являются: дифференциация пенсионных выплат в зависимости от размера страховых взносов и эффективности инвестиционной деятельности, относительная независимость от демографической обстановки в стране.

В конце XX века в ряде стран в центре внимания оказались вопросы эффективности пенсионных систем. Среди главных проблем пенсионного обеспечения выделяют старение населения, увеличение средней продолжительности жизни и снижение рождаемости. Другим негативным фактором считается состояние рынка труда (рост безработицы, развитие неполной или неформальной занятости). Совокупность названных факторов

приводит к необходимости реформирования пенсионных систем в различных странах, которое, по мнению Н.Ю. Борисенко [1, с. 39], следует учитывать демографическую ситуацию и состояние рынка труда, сложившуюся модель общественного строя, проводимую социальную политику.

В настоящее время в большинстве стран пенсионные реформы направлены на диверсификацию пенсионных схем и финансовых механизмов в системах пенсионного обеспечения. Российская пенсионная система в период реформирования 1996 – 2006 гг. осуществила переход от распределительной системы пенсионного обеспечения к смешанной системе. А.К. Соловьев [19, с. 6] называет такую систему «страховой пенсионной системой, которая является многоуровневой и многокомпонентной».

Основными компонентами смешанной системы пенсионного обеспечения являются государственное пенсионное обеспечение, государственное пенсионное страхование, дополнительное пенсионное страхование (обеспечение). Основным компонентом российской пенсионной системы является обязательное пенсионное страхование. Однако наиболее перспективным элементом считаем добровольно пенсионное страхование.

Список использованной литературы:

1. Борисенко Н.Ю. Пенсионное обеспечение : учебник / Н.Ю. Борисенко. – М. : Дашков и К, 2010. – 576 с.
2. Волкова А.С. Оценка функций пенсионной системы в РФ : теоретические аспекты : автореф. дис. ... канд. эк. наук / А.С. Волкова. – Омск, 2012. – 28 с.
3. Соловьев А.К. Пенсионная реформа : иллюзии или реальность : учеб. пособие / А.К. Соловьев. – М. : Проспект, 2014. – 296 с.

© Е.С. Лавренова, 2015

УДК 331.48

А.В. Лесковская, Я.Ю. Харламенко

Студенты

Географический факультет

Башкирский государственный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

НАЗНАЧЕНИЕ И ТИПОВАЯ СТРУКТУРА ДОЛЖНОСТНЫХ ИНСТРУКЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Должностная инструкция - это документ, который определяет права и обязанности работника компании, это правовой акт, издающийся предприятием в целях регулирования организационного и правового положения работника, его обязанностей и прав, ответственности и условий для его эффективной работы [1, с. 2].

Должностная инструкция включает в себя:

1. Общие положения (наименование должности работника, наименование структурного подразделения, схема подчиненности работника);

2. Должностные обязанности работника;
3. Права;
4. Ответственность.

Должностная инструкция является важным организационным и правовым документом, и должна включать в себя перечень обязанностей работника, квалификационные требования, а также, определять степень его ответственности и компетентности.

Должностная инструкция не подразумевает порядок действия работника, а определяет конкретные виды работ, которые выполняет работник.

Вследствие должностной инструкции разрабатывается трудовой договор с работником, так же именуемый контрактом. Должностную инструкцию можно не создавать и необходимые положения включить в трудовой контракт, но это может быть обременительно, т.к. в случае расширения обязанностей работника легче будет внести изменения в должностную инструкцию, чем в трудовой договор [3, с. 3].

Работник должен знать свои обязанности, поэтому работодателю следует правильно и четко их прописывать в должностной инструкции, в противном случае это может привести к неэффективной работе, при которой компания понесет убытки. Юридически изъять с работника такие убытки невозможно [2, с. 3].

Типовая структура должностной инструкции:

1. Общие положения.

Указывается отдел или подразделение и полное название должности, а также порядок назначения или освобождения работника от занимаемой им должности, подчиненность должности, замещение по должности во время отсутствия и т.д. Определяются квалификационные требования к сотруднику по образованию, по специальности и по стажу работы. Перечисляются нормативные документы и правовые акты, которыми работник должен руководствоваться в процессе своей деятельности.

2. Цели.

Выражаются цели, которые руководство организации ставит перед работником по какой-либо должности.

3. Функции.

Формулируются конкретные действия сотрудника, периодичность, а также сроки их выполнения; указывается должность работника в управленческой деятельности: руководит, утверждает, исполняет, согласовывает и т.п.

4. Информационные взаимоотношения.

Перечисляется содержание информации, форма предоставления, сроки и периоды поступления или передачи, а также от каких должностных лиц или подразделений она поступает и кому передается.

5. Права.

Определяются права, которые предоставляются работнику для самостоятельного выполнения порученных ему функций, по отношению к его подчиненным и внешним организациям.

6. Ответственность.

Устанавливается вид ответственности за несвоевременное или некачественное выполнение работником своих должностных обязанностей; отображаются показатели, благодаря которым руководитель оценивает деятельность сотрудника [4, с. 3].

Грамотно составленная должностная инструкция даст возможность:

- Получить четко представленную трудовую функцию работника;
- Правильно распределить трудовую нагрузку на сотрудников и персонал в целом, избегая ее дублирования;
- Определить необходимую квалификацию персонала;
- Эффективно проводить аттестацию рабочих мест, а так же персонала, определяя соответствие лица занимаемой должности;
- Снизить судебные риски при привлечении сотрудника к исправительной ответственности за невыполнение порученных ему трудовых обязанностей.

Список использованной литературы:

1. ГОСТ Р 6.30 - 2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно - распорядительной документации. Требования к оформлению документов»;
2. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКС);
3. Типовые должностные инструкции работников федеральных государственных архивов, утвержденные приказом Росархива от 7 октября 1998 г. № 65. – Общие положения;
4. Кузнецова Т.В. Кадровое делопроизводство / «Трудовое право», 2008, NN 8, 9, 10, 11; © А.В. Лесковская, Я.Ю. Харламенко, 2015

УДК 336.722.149

Т. В. Мазняк

преподаватель Финансово - экономического колледжа
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ, КАК ФОРМА СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Вопрос активизации сберегательного поведения населения всегда являлся актуальным для развития экономики, тем более в условиях внешних угроз и вызовов.

Между тем само понятие сбережений является достаточно дискуссионным. Существование сбережений только в денежной форме следует из определений Баскакова И. В. [1, с. 119], Белозерова С. А. [2, с. 119], Грязновой А. Г. [3, с. 119], Гуртова В. К. [4, с. 119], Мельниковой Е. И. [6, с. 119], Тайсумовой Х. В. [7, с. 119], Чуваковой С. Г. [8, с. 119]. Данная точка зрения представляется спорной.

Давайте рассмотрим достаточно конформную позицию С. А. Белозерова. Он считает, что в реальной экономической практике может сложиться такое сочетание факторов, при котором домашнее хозяйство не будет устраивать обычные формы сбережений, что может быть, например, вызвано низким уровнем процентных ставок при высоких темпах инфляции. В этом случае, по мнению автора, выбор субъектом экономики осуществляется

в пользу еще одной организационной формы сбережений – квазисбережений. Осуществляя квазисбережения, домохозяйства приобретают материальные активы: драгоценные камни и металлы, антиквариат, картины, квартиры и другие материальные объекты, вложения в которые позволяют сохранить сбережения от обесценения или получить дополнительный доход [2, с. 126].

С. А. Белозеров, отрицая существование неденежной формы сбережений, относит такие накопления к квазисбережениям. Полемизируя с данным автором, следует отметить, что в сбережениях главное не форма актива, а отказ от немедленного личного потребления. Именно этот отказ может высвобождать ресурсы, в противном случае предназначавшиеся для производства товаров для конечного потребителя – населения, и делать их потенциально доступными для дальнейшего оборота в качестве потенциального инвестиционного ресурса.

При этом очевидно, что попытка считать любые накопления в неденежной форме инвестициями будет неправомерна, так как родовым признаком последних является не форма, а цель – получение дохода. Например, сбережения могут выступать в форме сокровищ, основным представителем которых считаются реальные полноценные деньги, то есть монеты из «благородных» металлов. Однако помимо непосредственной формы в виде слитков и монет сокровище может существовать и в эстетической форме — изделий из драгоценных металлов. Уже в конце XIX века экономисты понимали, что «образование сокровища – это вообще не производство... и не приращение производства» [5, с. 906], а потому и не инвестиции. Но выпавшее из сферы производства и обращения сокровище, может в любой момент туда вернуться, не теряя своей стоимости. Кроме того накопления в драгоценных металлах могут иметь безличную форму в виде обезличенных металлических счетов, ценных бумаг, основанных на драгоценных металлах, и пр., выступая в которой золото, серебро, палладий вовсе не выпадают из рыночного оборота.

Очень важно при определении содержания неденежной формы сбережений избежать другой крайности – отождествления с отложенным или несостоявшимся потреблением. Так, приобретение и дальнейшее неиспользование домохозяйством имущества (холодильного агрегата, телевизора, автомобиля и даже квартиры) не может считаться отказом от потребления в силу наличия физического и морального износа вещи из-за действия фактора времени.

Таким образом, для товаров, используемых в качестве альтернативы деньгам в сберегательном процессе, должны быть присущи в той или иной мере свойства, изначально характерные для действительных денег, – однородности, делимости, портативности и, в первую очередь, сохраняемости. Эти свойства в наибольшей степени характерны для драгоценных металлов и изделий из них, в меньшей – для предметов искусства и коллекционирования, отдельных видов нематериальных активов и ценных бумаг.

Список использованной литературы:

1. Баскаков И. В. Макроэкономика. – М.: ГИМиздат, 1996. 336 с.
2. Белозеров С. А. Финансы домашнего хозяйства: сущность, структура, управление: дис... докт. экон. наук: 08.00.10; СПбГУ. – СПб., 2006. 298 с.

3. Грязнова А. Г., Чечелева Т. В., Бурменко Т. Д., Ланин Б. Е., Козлова В. А., Макарова Г. Н., Шишков Ю. В., Фесенко Е. Ф. Экономическая теория. / Грязнова А. Г., Чечелева Т. В. – М.: Экзамен, 2005. 592 с.
4. Гуртов В. К. Инвестиционные ресурсы. – М.: Экзамен, 2002. 382 с.
5. Маркс К. Г. Капитал. – М.: Директ - Медиа, 2014. 1201 с.
6. Мельникова Е. И. Финансово - инвестиционный механизм формирования и использования сбережений населения в постцентрализованно управляемой экономике: дис... докт. экон. наук: 08.00.10; УГЭУ. – Екатеринбург, 2003. 407 с.
7. Тайсумова Х. В. Сбережения населения как инвестиционный ресурс коммерческих банков: дис... канд. экон. наук: 08.00.10; ДГУ. – Махачкала, 2011. 177 с.
8. Чувакова С. Г. Сбережения населения как показатель экономического благосостояния и внутренний источник инвестиций // Финансы и кредит. – 2011. – № 20. – С. 34 - 39.

© Т. В. Мазняк, 2015

УДК 339.137.24

В. М. Минеева

к.э.н. доцент кафедры «Финансов и кредита»
Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа, Российская Федерация

В. А. Медведева студентка
4 курса, факультета «Информационных технологий и управления»
Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Аннотация: В данной статье представлен анализ перспективы развития конкурентоспособности и качества продукции в условиях рынка. Так же рассмотрены варианты развития конкурентоспособности продукции в России.

Ключевые слова: конкурентоспособность, качество, продукция, товар, рынок, потребитель.

Товар – это основа рынка и рыночных отношений. Продукт для того чтобы стать товаром должен обладать определенными качествами, которые стали бы интересны потребителю.

В современных условиях все больше увеличивается объем потребления товаров, при этом потребители заинтересованы в приобретении качественной и при этом недорогой продукции. Поскольку в соответствии со спросом увеличились виды и объемы выпускаемой продукции, с каждым днем производителям приходится придумывать новые

пути для усиления конкурентоспособности продукции. То есть для сегодняшнего потребления одним из условий конкурентоспособности является качество продукта.

Качество продукции - это такие показатели продукции, которые демонстрируют степень пригодности для ее потребления. К сожалению сегодня чаще всего при выборе продукции побеждает та, которая менее качественная, но при этом и менее дорогая. Встает вопрос о том как же все - таки добиться конкурентоспособности при помощи качества при этом не снижая цену. Для ответа на этот вопрос нужно выяснить что же такое конкурентоспособность. [2]

Конкурентоспособность продукции – это свойства продукции, способные удовлетворить потребности потребителя, способность быть привлекательно для потребителя, а также характеристика товара отражающая его выдающиеся качества по сравнению с аналогичными на рынке. Для определения конкурентоспособности продукта используют систему оценок, в которую входят два вида – прогнозируемая или ожидаемая конкурентоспособность товара и реальная – это фактическая способность удовлетворять потребности потребителя. [4]

Для обеспечения более конкурентоспособного товара необходимо уже на стадии разработки продукции проводить анализ и исследование конкурентоспособных качеств аналогичного товара. В дальнейшем же нужно проводить повторный анализ на всех стадиях производства.

Одним из первых ученых в этой области, который обобщил исследования о конкуренции был А. Смит, затем дальнейшим развитием данной проблемы занимались такие ученые как Д. Риккардо, М. Портер, И. Ансофф, Р. Уотерман, А. Стрикленд, В. Д. Андрианов, П. С. Завьялов, Р. А. Фатхутдинов.

Обеспечение конкурентоспособности – проблема, которую можно решить с помощью совершенствования продаж и сервисного обслуживания товара.

При повышении конкурентоспособности товара упор делается на развитие следующих качеств:

- снижение издержек;
- повышение качества;
- усиленный маркетинг.

Для потребителя напрямую важны именно качественные характеристики, которые должны быть жестко регламентированы. Благодаря им появляется возможность судить о назначении товара, о том к какому классу продукции он принадлежит, при этом эти характеристики отражают и конструкторско - технические решения. Это прежде всего стандарты, нормы, правила, нормативно - правовые акты, определяющие границы изменения технических параметров. [3]

Качественные параметры можно отнести к двум видам: классификационные и оценочные.

Классификационные показатели характеризуют принадлежность изделия к определенной группе или классу и определяют назначение, область применения и условия использования данного товара.

Оценочные показатели характеризуют относительно количественных характеристик.

Постольку поскольку за товарами всегда стоят их изготовители, то можно с полным основанием говорить о конкурентоспособности соответствующих предприятий и стран, в которых они расположены. Любой товар, находясь на рынке, фактически проходит проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает именно тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей те товары, которые наиболее полно соответствуют общественным потребностям, нежели конкурирующие с ним товары. [2]

Основываясь на общей конкурентной матрице М.Портера, конкурентное преимущество предприятия на рынке обеспечивается тремя основными путями.

Продуктовое лидерство — основано на принципе дифференциации товаров. В этом случае основное внимание направлено на:

- совершенствование товаров;
- придание им большей потребительской полезности;
- развитие марочной продукции;
- дизайн, сервисное и гарантийное обслуживание;
- формирование привлекательного имиджа и др.

При повышении ценности товара в глазах потребителя, он готов заплатить за нужный товар более высокую цену. Вместе с тем, повышение цены, которое является приемлемым для покупателя, должно быть больше повышения издержек предприятия на производство и поддержание элемента дифференциации. [3]

Сочетание — высокая полезность и высокая цена — формирует «рыночную силу» товара. Рыночная сила защищает предприятие - производитель от конкуренции, обеспечивает предприятию стабильность положения на рынке. Управление маркетингом тогда направлено на то, чтобы постоянно отслеживать предпочтения потребителей, контролировать их «ценности», а также срок жизни элементов дифференциации, соответствующих данной ценности. [2]

Ценовое лидерство. Этот путь обеспечивается возможностями предприятия к снижению затрат на производство продукции. Здесь главная роль отводится производству. Пристальное внимание направляется на:

- стабильность инвестиций;
- стандартизацию товаров;
- управление издержками;
- внедрение рациональных технологий;
- контроль расходов и тому подобное.

Снижение издержек базируется на использовании «кривой опыта» (затраты на производство единицы продукции падают на 20 % всякий раз, когда объем производства удваивается), а также выведенном на ее основе «законе опыта».

Закон опыта гласит: «Издержки на единицу продукции при получении добавленной стоимости применительно к стандартному товару, измеренные в постоянных денежных единицах, уменьшаются на фиксированный процент при каждом удвоении продукции». [4]

Лидерство на рынке товаров проявляется в фокусировании продуктового или ценового преимущества на определенном сегменте рынка. Более того, этот

специализированный сегмент не должен привлекать особого внимания более сильных конкурентов. Подобное лидерство, как правило, используют предприятия малого бизнеса. В данном случае может быть применено и крупными организациями, чтобы выделить узкую группу потребителей (профессионалы, люди с определенным уровнем дохода и тому подобное).

Тип стратегии напрямую зависит от положения, занимаемого предприятием на рынке, и от характера его действий.

Согласно предложенной Ф. Котлером классификации, лидер рынка занимает доминирующее положение на рынке, вносит наибольший вклад в его развитие. Лидер часто представляет собой «точку отсчета» для конкурентов, которые нападают, подражают или избегают его. Предприятие - лидер располагает значительными стратегическими возможностями.

Если же рассматривать российскую экономику, то в современных условиях и политических рамках появилась возможность развивать именно производство конкурентоспособного товара.

Во - первых для это необходимо изменить структуру экспорта, то есть постепенно увеличивать экспорт нересурсных товаров. Так же необходимо развитие внешнеторговых связей с новыми партнерами, это обусловлено введением экономических санкций в отношении России со стороны западных государств. По словам Министра по торговле Евразийской экономической комиссии А. А. Слепнева наиболее перспективными сейчас являются Вьетнам, Индия, Израиль.

Во - вторых необходима разработка проектов по стимулированию собственного высокотехнологичного производства и экспорта.

В - третьих для успешного выстраивания внешнеэкономических связей необходимо упростить процедуру оформления документов и таможенного законодательства, что к тому же должно отвечать требованиям системы налогообложения.

Таким образом, на сегодняшний день существует немало исследований в направлении развития конкурентоспособности и качества продукции. В современных рыночных условиях одним из благоприятных факторов для обеспечения развития конкурентоспособности продукции, являются условия импортозамещения и развития производства отечественной продукции.

Список использованной литературы

1. Абакумова, О.Г. Управление качеством: Конспект лекций / О.Г. Абакумова. - М.: А - Приор, 2011. - 128 с.
2. Аристов, О.В. Управление качеством: Учебник / О.В. Аристов. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 224 с.
3. Магомедов, Ш.Ш. Управление качеством продукции: Учебник / Ш.Ш. Магомедов, Г.Е. Беспалова. - М.: Дашков и К, 2013. - 336 с.
4. Минеева, В. М. Система совершенствования элементов управления ресурсным потенциалом предприятий оптовой торговли: Проблемы региональной экономики: теория и практика / В. М. Минеева, А. Р. Сайфуллина, 2014. - С 47 - 52.

© В. А. Медведева, 2015

Н.В.Моджина

Доцент, кандидат философских наук

В.С.Сергеева,

Е.П.Тохтарова

Институт Экономики Финансов и Бизнеса
Башкирский Государственный Университет
г. Уфа, Российская Федерация

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ЧЕРДАКЛИНСКОГО РАЙОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В представленном материале рассмотрены проблемы трудовых ресурсов сельской местности. Для этого изучен численный состав трудовых ресурсов Ульяновской области, представлены фактические и предполагаемые данные на период до 2015 года о средней численности занятого трудоспособного населения в аграрной сфере экономики Российской Федерации и Приволжского федерального округа. Выявлены дополнительные источники повышения производительности труда на сельском рынке труда на примере сельскохозяйственных предприятий, наличие вакантных рабочих мест на сельском рынке труда, которые не всегда востребованы по причине низкого уровня заработной платы в сельской местности и в экономике в целом. При переходе специалисты рабочих специальностей из аграрной отрасли экономики в частный бизнес в большинстве случаев натываются на определенные трудности. В поддержку сельским предпринимателям разрабатываются государственные программы.

Ключевые слова: Трудовые ресурсы; сельские жители; структура рабочей силы; занятость, уровень безработицы; производительность труда; аграрное производство; эффективность программных мероприятий.

Успешность в сельском хозяйстве зависит от наличия, квалификации и уровня применения трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы - это население государства определенного законодательством возраста, имеющее рабочую мощь и готовое к социально нужной работе в разнообразных областях государственной экономики.

Трудовые ресурсы сельских предприятий состоят из постоянных, сезонных и приходящих сотрудников, а кроме того иных категорий работников. Необходимо отличать единое количество сотрудников сельскохозяйственных предприятий и сотрудников, которые напрямую заняты в изготовлении сельскохозяйственного продукта (растениеводство и животноводство). Доля работников сельхозпредприятий занята в иных секторах экономики: в строительстве, промышленности, жилищном хозяйстве, культурно - бытовом обслуживании. Фактические сведения и мониторинг вплоть до 2015 года о среднегодовой численности занятых в сельскохозяйственном секторе экономики в Приволжском федеральном округе и Российской Федерации представлены в таблице 1.

Таблица 1

Данные о среднегодовой численности занятых по виду экономической деятельности
 “Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг” в этих областях.

Субъект РФ	2012 г.	Прогнозируемый период		
		2013 год	2014 год	2015 год
РФ	5095587	5103091	5115605	5119402
Приволжский федеральный округ	1298971	1295843	1296138	1287713
Республика Башкортостан	74884	75632	76388	77915
Республика Марий Эл	30700	30900	31300	31700
Республика Мордовия	75847	75576	75404	75164
Республика Татарстан	76500	76500	76500	76500
Удмуртская республика	40000	40000	40000	40000
Чувашская республика	80207	80424	80670	80899
Кировская область	27390	26700	26170	25780
Нижегородская область	69000	68500	68000	67000
Оренбургская область	54451	53350	52270	51210
Пензенская область	119642	118814	118958	110119
Пермский край	309350	309247	310578	311726
Самарская область	91000	92200	89300	88500
Саратовская область	166500	166000	166000	166000
Ульяновская область	83500	84000	84600	85200

Источник: Мониторинг рынка труда [Электронный ресурс] //

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Режим доступа:

http://www.mcx.ru / documents / document / v7 _ show / 20071.133.htm

Проведенные исследования дают возможность раскрыть трудности на аграрном рынке труда в обеспечении его трудовыми ресурсами. В динамике количество постоянного сельского населения в Ульяновской области уменьшается. Причина кроется в старении основной части населения и миграции молодого поколения в город. Молодежь, сталкиваясь с бытовыми трудностями, с ограничением в использовании информационных технологий (не везде проведен интернет), с ограничениями в приеме на работу (нет опыта работы) с высоким уровнем заработной платы, да и просто из - за отсутствия желания трудиться на производстве, требующем тяжелых физических затрат, уезжает из деревень и сел навсегда (таблица 2)

Таблица 2

Трудовые ресурсы сельской местности Ульяновской области

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 г к 2006., %
Постоянное население, тыс. чел.	354,7	349,9	346,2	347,0	341,1	335,8	330,9	93,3

Занятое в сельском хозяйстве (вместе с лесным хоз. и рыбол), тыс. чел.	83,6	81,4	79,9	80,0	82,6	83,1	80,1	95,8
Сельские безработные, тыс. чел.	14,8	13,9	17,8	17,1	20,6	16,5	15,1	102,0
Удельный вес сельских безработных, %	17,7	17,1	22,3	21,4	24,9	19,9	18,9	+1,2 п.п.
Из них зарегистрированные, тыс. чел.	7,0	5,6	4,2	3,1	2,3	1,7	1,0	14,3
Удельный вес зарегистрированных безработных, %	47,3	40,3	23,6	18,1	11,2	10,3	6,6	- 40,7 п.п.
Наличие вакансий, всего	5394	5037	5033	9765	5438	3870	3220	59,9
в т.ч. рабочих	5122	4691	4684	9409	4982	3472	2824	55,1

Источник: Численность экономически активного населения, занятых и безработных в возрасте 15 - 72 лет. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики.

Режим доступа: <http://uln.gks.ru>

Как видим, загруженность сельского населения имеет негативный вектор направленности: сокращение составляет 4,2 %, и это несмотря на то, что в последнее время правительство обращает преимущественное внимание на аграрный сектор экономики издает много законов, законодательных актов для стабилизации в сфере, вследствие чего формируются новые трудовые зоны и растет занятость сельского населения. Однако в селе уровень безработицы остается большим: 17,7 % в базисном году и 18,9 % в отчетном, при этом не все сельские безработные обращаются в центры занятости и трудоустройства. Согласно сведениям общегосударственной статистики, незанятость муниципального и сельского населения в Российской Федерации характеризуется превышением степени безработицы из числа аграрного населения в сопоставлении с рынком труда для муниципального населения. В марте 2014г. это превышение равнялось 1,7 раза.

Увеличение численности незанятого населения в сельской местности порождает серьезные социальные проблемы: увеличивается общественное напряжение, возникают стихийные переселения жителей в города и другие регионы.

Наряду с этим, безработица в определенной мере способствует зарождению на селе производств, содействует притоку трудовых ресурсов в населенные пункты, освоению новых территорий, порождает межкультурное взаимодействие и диалог культур. С помощью распределяемого либо выборочного приема переселенцев улучшаются структура занятости, демографическая ситуация, качество рабочей силы.

В сельской местности есть должности с уровнем оплаты труда ниже, нежели в других сферах экономики. В 2012 г. средняя заработная плата в сельхозпроизводстве равнялась 11696,4 тыс. рублей.

В местности, где сельскохозяйственное производство является главным источником занятости людей, где условия влияют на процесс труда, большое значение имеют качество рабочего потенциала и прибыльность труда. Они формируют социально - экономическую

ситуацию в конкретной местности, постоянное развитие реального сектора в ареале, создают требуемые рабочие места, обеспечивают занятость населения.

Коллективы аграрных предприятий вовлекают в производственную деятельность трудовые ресурсы из числа местного населения. Десятки лет аграрный подход был главным в освоении сельских территорий. Это повлекло нерациональное применение производительных сил, неразвитость общественно - бытовой инфраструктуры и иные серьезные деструктивные процессы, которые негативным образом сказались на кадровом потенциале коллективных сельскохозяйственных предприятий.

Для системного анализа специфик и раскрытия структурных изменений в аграрной экономике Ульяновской области был подобран Чердаклинский район, являющийся типичным аграрным районом региона с сформированным растениеводством и животноводством, по которому можно отследить региональный аспект трансформации аграрной занятости.

В динамике аграрная сфера Ульяновской области потеряла 24 % сотрудников, в том числе занимающихся в сельскохозяйственном производстве стало меньше на 21,9 % . Больше всего это коснулось уменьшения численности в трудовых специальностях: трактористы - машинисты, скотники, операторы машинного доения, трудящиеся других сельскохозяйственных сфер.

Уменьшение штата служащих и руководителей произошло с минимальными потерями и составило 23,2 % и 19,5 % соответственно (таблица 3).

Таблица 3

Состав, численность и структура рабочей силы в сельскохозяйственных организациях Ульяновской области и Чердаклинского района

Категория работников	2008		2009		2010		2011		2012	
	Обл.	Р - он								
В с. - х. производстве	14889	691	14212	672	12550	637	12760	935	11635	1108
Из них: постоянные	10841	497	10295	460	9010	463	9266	602	8625	750
Трактористы - машинисты	2659	93	2669	84	2219	69	2269	121	2010	179
Операторы машинного доения	1050	25	902	24	838	26	805	39	711	48
Скотники КРС	972	27	786	28	715	24	758	36	593	37
Работники свиноводства	219	5	190	5	171	1	166	26	152	26
Работники овцеводства	24	-	20	-	24	-	23	-	20	-
Работники птицеводства	585	149	880	178	890	203	1404	200	1498	220
Работники коневодства	41	1	38	1	27	1	15	-	11	-
Сквозные	1199	52	1302	72	1084	55	1013	137	813	133
Служащие	2859	142	2615	140	2456	119	2481	206	2197	225
Из них:	839	32	780	32	730	26	926	24	676	44

руководители										
Специалисты	1713	89	1528	89	1481	83	1528	148	1379	175
Подсобные производства, ЖКХ	1004	5	782	67	628	1	418	1	354	1
Торговля и общественное питание	385	10	328	12	356	12	288	12	319	17
Строительство	37	-	31	-	48	-	62	-	22	-
Детские учреждения	16	-	12	-	11	-	6	-	4	-

Источник: Экономическое положение Ульяновской области в 2012 году.

Ульяновск.: Ульяновкстат, ч I., 2013 350 с

Основополагающие причины уменьшения рабочей силы в коллективных предприятиях анализируемого региона заключаются в единой кризисной ситуации, сформировавшейся в сельскохозяйственном секторе экономики, в прибыльности и привлекательности аграрного труда. В составе и количестве рабочей силы Чердаклинского района Ульяновской области, наоборот, обозначилась позитивная динамика на протяжении рассматриваемого периода. Объяснение этому кроется в образовании новых рабочих мест в регионе в взаимосвязи с расширением сельскохозяйственного производства в частности, произошло формирование крупного КФХ на базе разорившегося хозяйства в селе Озерки, образование аграрного комплекса в с. Крестовые Городища, увеличение производства на птицефабрике в пос. Мирный.

В общем исследовании структуры рабочей силы в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области и Чердаклинского района подтверждает, слабость рыночной структуры экономики: большая часть постоянных работников и незначительная часть занятых в переработке, торговле и сервисе.

Одна из ключевых причин свертывания сельхозпроизводства в общественном секторе - уровень среднемесячного дохода работников, занятых в экономике исследуемых области, района в целом и в сельскохозяйственном производстве, в частности.

Таким образом, мы обнаружили ключевые проблемы аграрного рынка труда: отток трудоспособного населения из села, и в особенности молодого поколения, невысокая заработная оплата, слабая осведомленность сельских жителей о проводимых государственных программах. Государственное содействие селу, несомненно, поможет развивать трудовые возможности этого сегмента рынка труда.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Беляева Е.С. Проблемы трудовых ресурсов в сельской местности России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки, 2009, № 4 (16), С. 30–36
2. Рабцевич, А.А. Механизм инновационной ориентации трудовых ресурсов в экономике региона // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. - 2014. - №8. - с.58 - 70.
3. Вишневская, Н.Г. Механизм регулирования рынка труда молодежи в регионе: монография / Н.Г.Вишневская. – М.: РХТУ им Д.И. Менделеева, 2012. – 132 с.
4. Вишневская, Н.Г. Рынок труда молодежи: механизм регулирования в современных условиях: диссертация ... кандидата экономических наук / Вишневская Н.Г. - Уфа, 2010. - 162 с.

5. Рабцевич, А.А. Адекватность работников современным требованиям к рабочей силе как фактор инновационного развития // Социально - экономическое развитие России: возможности, проблемы, перспективы. Взгляд молодых: статьи и тезисы докладов XIX Международной молодёжной научной конференции, 10 апреля 2014г. - Челябинск: УрСЭИ(ф) АТиСО, 2014. - с.154 - 155.

6. Егорова, М.А. Вторичная занятость сельских жителей и направления ее регулирования: на примере Ульяновской области диссертация ... кандидата экономических наук / Егорова М.А. – Ульяновск, 2010.– 199 с.

7. Рабцевич, А.А. Теоретические основы стратегического управления региональным рынком труда [Текст] // Стратегические аспекты управления социально - экономическими системами в регионе: сборник статей и тезисов Международной научно - практической конференции, 15 мая 2014г. - Владимир: ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Транзит - Икс, 2014. - с.179 - 188.

8. Состояние социально - трудовой сферы села и предложения по ее регулированию. Ежегодный доклад по результатам мониторинга. 2012 г.: науч. изд. - М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013, вып. 14 - й. – 244 с.

9. Шапиро, С.А. Трудовые ресурсы как ключевой фактор модернизации экономики РФ [Текст] / С.А. Шапиро, О.В. Шатаева // Ученые записки Российской Академии предпринимательства.– 2010.– № 25.– С.274 - 284

© Моджина Н.В., Сергеева В.С., Тохтарова Е.П., 2015

Modjina Natalia Valentinovna

associate Professor,
candidate of philosophical sciences

Sergeeva Veronika Sergeevna,

Tokhtarova Elizaveta Pavlovna

Institute of Economy of Finance and Business,
Bashkir State University,
Ufa, Russian Federation

LABOR RESOURCES OF RURAL AREAS ON THE EXAMPLE OF ULYANOVSK REGION AND CHERDAKLINSK DISTRICT: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract: the paper identified the problems of labor resources in rural areas. To this end, we analyze the quantitative structure of the labor resources of Ulyanovsk region, actual and forecast data for the period up to 2015 average number of people employed in the agrarian sector of economy of the Russian Federation and the Volga Federal district. The revealed reserves of growth of labour productivity on the rural labor market on the example of agricultural enterprises, the presence of vacancies on the rural market labour, which is not always in demand because of the backlog of wages in rural areas and in the economy as a whole. A large Exodus of labour from the agrarian sector of the economy in their own business largely faced with certain difficulties. To help rural entrepreneurs is developing a national program.

Key words: human resources; rural population; labor force; employment; unemployment; productivity; agricultural production; efficiency of program activities.

REFERENCES

1. Belyaeva, E. S. Problems of labor resources in rural Russia // Bulletin of the Nizhny Novgorod University. N. And. Lobachevsky. Series Social Sciences, 2009, № 4 (16), Pp. 30 - 36
 2. Rabtsevich, O. A. Mechanism of the innovation orientation of labour resources in the economy of region // Scientific statement BSU. Series: History. Political science. Economy. Informatics. - 2014. - No. 8. - S. 58 - 70.
 3. Vishnevskaya, N. G. The mechanism of regulation of the labour market youth in the region monograph / N. G. Vishnevskaya. – M: rhtu of D. I. Mendeleev, 2012. – 132 p.
 4. Vishnevskaya, N. G. The labour market youth: the mechanism of regulation in modern conditions: the dissertation ... of candidate of economic Sciences / Vishnevskaya N. G. - Ufa, 2010. - 162 C.
 5. Rabtsevich, O. A. Adequacy of workers to the modern requirements to the labour force as a factor of innovative development // economic and Social development of Russia: possibilities, problems, perspectives. Look young: papers and abstracts of the XIX International youth scientific conference, April 10, 2014. - Chelyabinsk: Orsay(f) the Atis, 2014. - p. 154 - 155.
 6. Egorova, M. A. Secondary employment of rural residents and its regulation: the example of the Ulyanovsk region thesis ... of candidate of economic Sciences / M. A. Egorova – Ulyanovsk, 2010.– 199 c.
 7. Rabtsevich A. A. Theoretical basis of strategic management of regional labor market [Text] // Strategic aspects of socio - economic systems in the region: collected papers and abstracts of the International scientific - practical conference, may 15, 2014. - Vladimir: Vladimir state University n. a. A. G. and N. G. Stoletovs, Transit - X, 2014. - S. 179 - 188.
 8. The state of socio - labor sphere of the village and proposals for its regulation. Annual report on the monitoring results. 2012:tutorial. ed. - M.: FSBSI "Rosinformagrotech", 2013, vol. 14. – 244 p.
 9. Shapiro, S. A. human resources as a key factor of modernization of the Russian economy [Text] / S. A. Shapiro, O. V. Shataev // scientific notes of the Russian Academy of entrepreneurship.– 2010.– No. 25.– S. 274 - 284
- © Моджина Н.В., Сергеева В.С., Тохтарова Е.П., 2015

УДК 2964

А.А.Морозова, Студентка Института Экономики и Управления
Северо - Кавказский Федеральный Университет, Г. Ставрополь, Российская Федерация

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Углубление специализации в отдельных отраслях хозяйства нашей страны повлекло за собой возникновение более тесных связей между ними. На основе самостоятельных видов промышленной и сельскохозяйственной деятельности сформировался единый агропромышленный комплекс, участники которого имеют общую конечную цель.

Агропромышленный комплекс – комплекс отраслей народного хозяйства, которые связаны с развитием сельского хозяйства, обеспечением его производства и представлении

сельскохозяйственной продукции непосредственному потребителю. Так, российский и советский ученый - правовед М.И. Козырь определял агропромышленный комплекс как комплекс отраслей, составляющих единую экономическую систему, которая представляет собой упорядоченную совокупность различных стадий производства.[1, с. 39] Следует отметить, что данным стадиям присуща производственная инфраструктура.

Основная задача, стоящая перед агропромышленным комплексом, заключается в наиболее полном обеспечении жителей нашей страны продуктами питания и товарами народного потребления. Агропромышленный комплекс России – это самый крупный комплекс народных хозяйств, который сформировался во вторую половину семидесятых годов двадцатого века, когда возникли материальные, технические, научно - теоретические и социально - экономические аспекты, позволяющие объединить дифференцированные отрасли в единое целое.[3, с. 270]

Необходимо отметить, что развитие предприятий агропромышленного комплекса без привлечения дополнительных средств, таких как капитальные и финансовые вложения, практически не представляется возможным.

Если рассматривать потенциал агропромышленного комплекса России, необходимо отметить и то, что в нашем государстве более 30 % используемого чернозема не приносит положительных результатов, к тому же, существуют 20 млн. га. Паев, которые являются невостребованными после разделения колхозных и совхозных земель.[4, с. 242]

Мнение экспертов сводится к тому, что потенциал агропромышленного комплекса нашей страны используется нерационально.[2, с. 27]

Следует принять во внимание то, что несколько лет подряд происходит осуществление программы увеличения роста сельского производства, но темпы роста не соответствуют планируемым критериям – произошло их существенное ослабление. По мнению экспертов, перерабатывающая промышленность развивается слишком быстро и динамично, в то время как темпы роста продукции сельского хозяйства не в силах преодолеть существующий разрыв.

На современном этапе агропромышленные компании подвержены изменениям на уровне макроэкономики. Успешное развитие сельского хозяйства наблюдается после приобщения его к Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (ранее – национальный проект «Развитие АПК»), с помощью которой были преодолены многие отрицательные моменты, обусловленные неустойчивостью политической и экономической сферы, финансовым непостоянством, приоритетом бедной части населения. Данные аспекты в полной мере оказали влияние на агропромышленный комплекс нашей страны. Однако по многим экспертным оценкам, в дальнейшем прогнозируется повышение значимости сельского хозяйства для экономики России. Гарантией такого повышения является многофункциональность агропромышленной отрасли. Российская Федерация владеет значительными ресурсами в сельском хозяйстве: так, более 9 % мировой пашни принадлежит нашей стране, 2,5 % пастбищных территорий, 8,2 % производства минеральных удобрений. В последнее время за счет сильного увеличения спроса на биотопливо также повышается роль сельского хозяйства.

Осуществление государственной программы по развитию сельского хозяйства включает в себя такие задачи, как ускорение развитие животноводства, обеспечение поддержки малым формам хозяйствования и молодым специалистам в сельской местности.[5, с. 310] Выполнение данных задач позволит модернизировать предприятия рыболовства и животноводства, ввести в действие новые мощности и выполнить техническое

переснащение. Появится возможность увеличить выпуск продукции, производителями которой будут являться фермерские хозяйства.

В настоящее время на фоне сложившейся в мире ситуации на агропромышленный комплекс России возложены большие надежды. Причинами этому являются: нестабильность рубля, введение санкций, неблагоприятная внешняя конъюнктура. В частности, перед производителями сельскохозяйственной продукции была поставлена цель кратного повышения производства продовольствия касательно импорто - замещающих категорий.

Таким образом, можно сделать вывод, что агропромышленный комплекс является одной из самых специфических и в то же время рискованных отраслей экономики России, так как в данной области экономический процесс тесно связан с естественным процессом производства. Для того, чтобы достигнуть эффективного и рационального функционирования сельскохозяйственной системы, необходимо организовать надлежащее управление предприятиями данной отрасли, повысить уровень качества и обоснованности принимаемых решений, а также уделить особое внимание вопросам разработки возможных вариантов уклонения от рисков хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Акашева В. В. Проблемы внедрения управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях / В. В. Акашева, И. В. Трифонова, И. Г. Ельмеева // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф.— Пермь: Меркурий, 2014. — С. 37 - 40.
2. Алипова, И. В. Разработка методики проведения анализа внешней среды промышленного предприятия / И. В. Алипова // Машиностроитель. - 2010. - N 6. – С. 26 - 28.
3. Вахрушина М.А. Управленческий анализ / Вахрушина М.А. // «Омега - Л». – 2010 – С. 270
4. Землякова С.Н. Становление и развитие бухгалтерского управленческого учета в сельскохозяйственных организациях / доп. и перераб.(2 - е изд.) / сост. С.Н. Землякова. - пос. Персиановский // ДонскойГАУ, 2015. - 242с.
5. Федорищева, О. В. Аналитический инструментарий исследования внешней среды промышленного предприятия / О. В. Федорищева // Аудит и финансовый анализ. - 2011. - № 2 - С. 308 - 311.

© А.А. Морозова, О.В. Мандрица 2015

УДК 339.543

А.С.Муратов, студент 4 курса института экономики и управления
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.Горбачева
Научный руководитель: Ю.С.Якунина, к.э.н., доцент кафедры экономики
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.Горбачева
г. Кемерово, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ежегодно на территорию нашей страны ввозится немалое количество автотранспорта из соседних государств. По законодательству России все ввозимые транспортные средства должны подвергаться «растаможке». Это слово слышали многие владельцы

автотранспорта, но не все сталкивались с этим лично. Существует много интересных особенностей таможенного оформления автотранспорта, например, в зависимости от того, кем вы являетесь (юридическим или физическим лицом) – таможенные пошлины на автомобили будут иметь разную стоимость. Так как физическое лицо имеет право ввозить транспортное средство только с целью некоммерческого использования, ему запрещено импортировать спецтехнику и габаритные автомобили. Только работники таможни вправе определять предназначение автотранспорта. На это решение влияют показатели, указанные в заявлении автовладельца, такие как цель и частота поездок. Существует еще ряд факторов, с помощью которых определяется размер пошлины на автотранспорт: объем двигателя, возраст и какая стоимость автомобиля. В зависимости от этих факторов пошлины на автомобили будут иметь разную стоимость.

Так же существуют и методы, с помощью которых существует возможность обойти высокие таможенные пошлины, но они совершенно не безопасны для применения, и даже незаконны.

Согласно существующему законодательству, граждане РФ имеют право покупать машины за границей, однако на въезде в страну проживания такие автомобили необходимо «растаможить», то есть оплатить утилизационный сбор, комиссию за таможенное оформление и единую таможенную ставку. Но существует «узкое место» в процессе таможенного оформления: при временном ввозе на транспортном средстве остаются номерные знаки той страны, в которой оно зарегистрировано, а платить пошлину не надо (такой автомобиль имеет право находиться на территории России в течение полугода). Отмечается, что этой схемой нередко пользуются мошенники, которые продают украденные и битые машины [1].

Также в практике таможни существуют такие понятия, как «конструкторы» и «распилы». «Конструктором» или «автомобилем под документы» или «авто под ПТС» называют автомобиль, который частично разбирается на территории государства - экспортера, на таможне в РФ проходит как «запчасти», а к встрече с владельцем собирается и оформляется под ПТС старого кузова той же марки. Проще говоря, привозится разобранный автомобиль (запчасти) при этом пошлина получается значительно дешевле. Чтобы оформить автомобиль как «запчасти», необходимо разобрать его в стране экспортера на 3 отдельных агрегата (двигатель, трансмиссия, ходовая часть). При этом нет вмешательств, связанных с нарушением конструкции двигателя и ходовой части [2]. Такие автомобили вполне безопасны для эксплуатации, но при регистрации могут возникнуть проблемы с различием сходства номером кузова и двигателя, что приведет к дальнейшему запрету на регистрацию автомобиля и его использования, следовательно, человек, совершающий такую сделку, рискует своими деньгами. Так же такие автомобили трудно продаются на вторичном рынке, и сложно чинятся, так как машина собрана из запчастей разных автомобилей.

Автомобили - «распилы» разрезают пополам или отрезаются определенные части для того, чтобы избежать оплаты высокой пошлины на таможне во время ввоза на территорию страны. В этом случае платится пошлина либо как за металлолом, либо за запчасти. Но все равно это на порядок существенно дешевле. Порядок постановки таких автомобилей на учет довольно сложный, и в некоторой части коррумпирован. И самое главное такие автомобили не безопасны для дальнейшей эксплуатации. При любом дорожно - транспортном происшествии, кузов может разорвать, что может привести к непоправимым последствиям.

В заключении можно сказать, что с каждым годом пошлины на автомобили увеличиваются, и вносятся разнообразные поправки. Так, например, с 2014 года внесена поправка о том, что все марки ввозимых автомобилей должны соответствовать стандартам «Евро - 5». Возможно, это делается в целях поддержки отечественного автопроизводителя, и нам остается только два варианта, либо покупать автомобили от концерна АвтоВаз, либо платить высокие таможенные пошлины.

Список использованной литературы:

1. Ввоз автомобилей в Россию по доверенности планируют запретить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kolesa.ru/news/vvoz-avtomobilej-v-rossiju-po-doverennosti-planirujut-zapretit-2015-07-22>. – Загл. с экрана (дата обращения 3.12.15).
2. Покупка и продажа, что такое машина распил [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://365cars.ru/pokupka-i-prodazha/chto-takoe-mashina-raspil.html>. – Загл. с экрана (дата обращения 3.12.15).
3. Таможенные пошлины в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://365cars.ru/soveti/tamozhennyye-poshliny-v-rossii.html>. – Загл. с экрана (дата обращения 3.12.15).
4. Цены автомобилей распилов и конструкторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.drom.ru/> (дата обращения 3.12.15)

© Муратов А.С., 2015

УДК 336

А.И. Немеш

Студент магистр

Вологодский государственный университет

Г. Вологда, Российская Федерация

БАЗЕЛЬ III В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

Кризисная ситуация в 2008–2009 гг., показала недоработки Базель I и Базель II. На основании этого Базельский комитет по банковскому надзору приступил к пересмотру своих требований к достаточности капитала банков, цель которых заключалась в предотвращении новой финансовой катастрофы. Результатом стала система требований к достаточности капитала и ликвидности, получившая название Базель III и одобренная «Большой двадцаткой» на саммите в Сеуле в ноябре 2010 г.

В России новые стандарты вступили в силу 1 января 2014 года. К 2019 году ожидается полный переход российских кредитных организаций на нормативы Базель III.

При переходе Российской банковской системы на Базель III ключевой проблемой становится способность собственников не просто увеличить капитализацию своих банков, но и обеспечить требуемое качество структуры капитала. Регулятор, без сомнения, будет проводить жесткий мониторинг действий собственников и инструментов, которые используются для увеличения собственных средств банков.

Стандарты Базеля – это не только новые показатели достаточности капитала и ликвидности, но и набор конкретных и детализированных требований к процессам и системам. Новые нормы Базеля повлияли, в первую очередь, на перестройку модели ведения бизнеса, а также на увеличение расходов в части соответствия требованиям. Так, например, внедрение новых норм потребовало от банков совершенствования системы риск - менеджмента и ИТ - систем, что сопряжено с дополнительными расходами. Именно это, по мнению экспертов, в условиях снижения рентабельности банковского бизнеса, стало основной проблемой для банков.

В целом эксперты, положительно относятся к переходу на Базель III, но недостаточно доверяют данному процессу. Например, есть мнение, что применение международных стандартов способно снизить стоимость капитала для российских банков за рубежом, а также стоимость проведения некоторых трансграничных операций. Однако на практике для того, чтобы воплотить эти надежды в жизнь, придется еще многое сделать помимо внедрения международных правил. Также следует отметить и тот факт, что не все банки в России «выдерживают» принципы работы Базель III. Это связано с тем, что новые нормативы все же являются дополнительной нагрузкой на банки, и более строгие требования к качеству капитала могут сократить объемы кредитования.

И все же от внедрения нормативов Базель III ожидается оздоровление банковского сегмента, повышение его однородности и улучшение качества управления кредитными организациями и уход с рынка слабых участников. Среди оставшихся банков может возрасти качество риск - менеджмента; для тех, кто уже внедрил международные стандарты, касающиеся управления рисками, добавятся лишь новые контрольные параметры. Таким образом, банки станут более надежными для клиентов; системные риски снизятся.

Результатом этого может стать возрастание доверия населения к кредитным организациям, а это в свою очередь приведет к развитию экономики и улучшению благосостояния граждан РФ.

В 2015 г. в российском банковском регулировании основные изменения были связаны как с планомерной реализацией международных соглашений, в том числе рекомендаций и стандартов Базельского комитета по банковскому надзору, так и с мерами Банка России, направленными на поддержку отечественного банковского сектора в связи со снижением доступности зарубежных финансовых рынков и переходом к плавающему курсу рубля.

Наиболее значимые нововведения в банковской сфере в 2015 году.

- Изменения в расчете пруденциальных нормативов. В соответствии с объявленными еще в 2013 г. планами Банка России по внедрению международного соглашения Базель III с 1 января 2015 г. повысился норматив достаточности основного капитала (норматив Н 1.2) для российских банков с 5,5 до 6 % . Новое значение находится на одном уровне с установленным в Базеле III требованием к достаточности капитала первого уровня.

- Требования к системе выплат вознаграждений в кредитных организациях.

Оценка систем вознаграждения осуществляться в соответствии с Инструкцией Банка России от 17.06.2014 № 154 - И «О порядке оценки системы оплаты труда в кредитной организации и порядке направления в кредитную организацию предписания об устранении нарушения в ее системе оплаты труда» ежегодно, начиная с октября 2015 г.

- Изменения в требованиях к формированию кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам

В Положение Банка России № 254 - П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», касающиеся резервов по ссудам заемщикам, не осуществляющих реальной деятельности, по ссудам с отсутствующими или незначительными по величине платежами, а также по ссудам, выданным не на рыночных условиях.

- Норматив краткосрочной ликвидности.

- Требования к системам управления рисками и капиталом в кредитных организациях.

- Изменения в требованиях к формированию кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам.

Переход России к системе Базель III проходит постепенно и взвешенно, в настоящее время это связано с экономической и политической ситуацией в стране и в мире.

Список источников:

1.http://www.cbr.ru/press/press_centre/Pozdyshev_2015-1.pdf

2.<http://fingazeta.ru/law/49604/>

3.http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf

©А.И. Немеш, 2015

УДК 658.6

Т.И. Николаева

студентка 3 курса

Кафедра « Экономика и управление»

ФГБОУ ВПО МАИ (национальный исследовательский университет)

Ступинский филиал

г. Ступино, Российская Федерация

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Организация это открытая система, которая находится в определенной многофакторной среде. Эта среда динамично развивается и постоянно изменяется. Для того чтобы предприятие эффективно и успешно функционировало необходимо непрерывно ее изучать и проводить мониторинг. Чем больше сведений об окружающей среде будет располагать служба маркетинга, тем эффективнее организация будет функционировать во внешней среде.

Организация должна не просто реагировать на постоянные изменения внешней среды, но и уметь предвидеть, прогнозировать и приспосабливаться к ним. Необходимо сознательно управлять происходящими изменениями.

Стратегическое управление предоставляет инструментарий, с помощью которого возможно эффективно работать в ситуации современной неопределенности внешней среды.

Время показывает, что организации, осуществляющие стратегическое управление, функционируют более успешно и получают большую прибыль среди конкурентов по отрасли. В настоящее время, стало понятно, что попытки захватить все рынки и произвести как можно больше разнообразной продукции для удовлетворения потребностей различных групп потребителей невозможно. Для того чтобы достичь высоких результатов необходимо интегрировать все силы и выбрать определенное направление развития в рамках одной стратегии.

Стратегия организации – это главная линия развития, определяющая приоритеты стратегических задач, средств и последовательность действий по достижению стратегических целей. При стратегическом управлении осуществляется взгляд из будущего в настоящее, а не вырабатывается план, что организация будет делать в будущем.

Объектом исследования является «Ступинский завод Стеклопластиков». Предприятие было образовано в 1969 году как перспективное производство, стеклянных шариков, сырья для изготовления стекловолокна и другой продукции из стекло пластмассы, как промышленного, так и бытового назначения. [1]

ООО «СЗС» - Ступинский завод стеклопластиков является одним из немногих предприятий химической промышленности, которое производит изделия из стеклопластиков, а также сырье для производства этих изделий.

За время своего существования ООО «СЗС» пережил подъемы и спады.

В начале 21 века завод находился в сложном финансовом положении. Заводу необходимы капиталовложения и модернизация производства, так как оборудование, используемое на заводе, давно устарело. Для выхода из создавшейся положения предложено было разработать стратегию инновационного развития организации.

Для выбора стратегии развития предприятия был использован метод SWOT – анализа. SWOT - анализ несёт в себе оценку сегодняшнего положения и будущих перспектив компании в результате анализа сильных и слабых сторон компании.

SWOT - анализ один из лучших инструментов стратегического менеджмента. Позволяет объединять в целое факторы внутренней и внешней среды организации, прогнозировать и предполагать какие угрозы будут нависать и какие возможности представляться в будущем.

SWOT - это аббревиатура слов:

- Strengths (силы);
- Weaknesses (слабости);
- Opportunities (благоприятные возможности);
- Threats (угрозы). [2, с.14]

S и W - это факторы внутренней среды, O и T – внешней.

Проведение анализа предполагает:

- выявление слабых и сильных сторон;
- их ранжирование, т.е. выстраивание факторов по мере убывания интереса к ним;
- выявление угроз и возможностей;
- их ранжирование;
- установление взаимосвязей между факторами.

	Возможности:	Угрозы:
	1.Внедрение новых технологий. 2.Использование высокопроизводительного оборудования. 3.Выход на новые рынки.	1.Появление иностранных конкурентов. 2.Риск разорения. 3.Потеря потребителей.
Сильные стороны:		
1.Широкий спектр видов деятельности.	+++ +++	+++ 0+0
2.Квалифицированный персонал.	+++	0+0
3.Опыт работы.		
Слабые стороны:		
1.Старое оборудование	---	---
2.Отсутствие информации о конечном потребителе.	00- 00-	--- ---
3.Слабая система продвижения продукта.		

Рис. 1. Матрица SWOT – анализа

Знак (+) на матрице SWOT - анализа показывает, что факторы внутренней среды предприятия поддерживаются возможностями внешней среды. Знак (-) на матрице SWOT - анализа показывает, что факторы внутренней среды предприятия ослабляются факторами внешней среды. Знак (0) определяет невозможность понять взаимосвязь и взаимозависимость факторов.

Исходя из результатов выше представленного SWOT - анализа, была предложена стратегия концентрированного роста с подстратегией развития инновационного продукта на основе разработки инновационного проекта, связанного с производством новой продукции - производство оконных конструкций, стеклопакетов и комплектующих к ним. Ставка делалась на производство пластиковых окон для сурового российского климата, которые не уступали зарубежным производителям и стоили бы значительно дешевле.

Созданием производственной линии по сборке окон и комплектацией её самым современным оборудованием занимались ведущие специалисты отрасли. Новое оборудование позволяет применять в процессе производства современные и инновационные технологии. В первый год работы на современном оборудовании завод стал лидером продаж оконных конструкций и стеклопакетов в Ступинском районе, ориентируясь на широко развернувшееся строительство жилых комплексов и торговых площадей в регионе.

Список использованной литературы:

1.Официальный сайт ООО «Ступинского завода Стеклопластиков» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.szs-stupino.ru/>

2. Стратегический менеджмент, Александрова А.В., Кондрашева Н.Н., Казакова Н.А., Курашова С.А. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080200 "Менеджмент" и специальности 080507 "Менеджмент организации"; рекомендован УМО по образованию в области менеджмента / под редакцией профессора Н.А. Казаковой. Москва, 2012. Сер. Высшее образование. - 320с.

© Т.И. Николаева, 2015

УДК 336

П.А. Носкова

студентка 4 курса

Новгородский Государственный Университет имени Ярослава Мудрого
г. Великий Новгород, Российская Федерация

КОНКУРЕНТЫ БАНКОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Конкуренция является одним из основополагающих критериев существования рыночной экономики. Конкуренция стимулирует участников рынка к расширению ассортимента предлагаемых товаров, работ и услуг по более привлекательным ценам, побуждает повышать качество своей продукции для обеспечения наибольшего спроса со стороны потребителей. Развитие рыночной экономики приводит к усилению конкуренции во всех ее секторах. Банковская сфера не является исключением.

Спектр операций проводимых коммерческими банками и перечень оказываемых ими услуг достаточно широк – от предоставления услуг по хранению ценностей и осуществлению переводов до кредитования потребителей и управления их финансовыми средствами – что позволяет многим организациям становиться их конкурентами.

Конкуренция на рынке банковских услуг представляет собой соперничество, как банковских учреждений, так и других финансово - кредитных институтов, которые стремятся получить максимальную прибыль и занять прочное положение на рынке, предоставляя банковские услуги. К основным финансово - кредитным институтам, безусловно, относятся банки, но также они включают инвестиционные фонды, финансовые, страховые и лизинговые компании, пенсионные фонды. Участниками банковского рынка равным образом являются небанковские кредитные организации (НКО), в число которых входят микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, ломбарды, и нефинансовые организации, представленные торговыми домами, предприятиями автомобильной промышленности и другими организациями, основная деятельность которых не связана с оказанием финансовых услуг.

Основным и явным отличием коммерческого банка от других организаций, предоставляющих услуги на банковском рынке, является его универсальность, т.е.

возможность оказания всех видов финансовых услуг. В свою очередь каждый из конкурентов специализируется на выполнении отдельных банковских операций.

Наиболее востребованными банковскими продуктами на клиентском рынке являются кредиты и депозиты. То есть потребители заинтересованы в получении финансовых ресурсов в долг, а так же во вложении временно свободных денежных средств для получения дополнительного дохода. Именно по этим операциям будет анализироваться конкуренция на рынке банковских услуг.

Исследуя кредитный рынок, можно выделить ряд организаций, предоставляющих потребителям кредиты, то есть являющихся прямыми конкурентами коммерческих банков:

- микрофинансовая организация;
- кредитный потребительский кооператив;
- ломбард;
- торговый дом;
- автодилеры.

Микрофинансовая организация (МФО) – это юридическое лицо, которое имеет право предоставлять микрозаймы на сумму, не превышающую 1 млн. руб., привлекать денежные средства в виде кредитов, добровольных (благотворительных) взносов и пожертвований. МФО наряду с микрофинансовой деятельностью также может осуществлять иную деятельность с учетом ограничений, установленных законом [3].

Кредитный потребительский кооператив представляет собой объединение физических или юридических лиц, созданное с целью кредитования, в первую очередь, участников этого объединения. [1].

Ломбард является небанковской кредитной коммерческой организацией, выдающей краткосрочные займы на любые цели под залог движимого имущества (от ювелирных изделий до шуб и бытовой техники), а также занимающейся хранением вещей [2].

Торговый дом – это крупное торговое предприятие, добровольный союз производственных, транспортных, строительных, торговых, банковских, страховых организаций, занимающееся крупномасштабными торговыми сделками по широкой номенклатуре товаров. Наряду с осуществлением торговых операций торговый дом оказывает финансовые услуги, не требующие получения банковской лицензии, в число которых входят кредитные и инвестиционные операции. Торговые дома продают товары в рассрочку, с отсрочкой платежа, то есть предоставляют товарные кредиты. Покупатель может приобрести товар, не имея в наличии полной суммы денежных средств, необходимых для оплаты его стоимости.

Предприятия автомобильной промышленности выходят на рынок банковских услуг, предоставляя покупателям автокредиты. Кредиты на свою продукцию производители автомобилей выдают, заключая партнерские соглашения с банками. С ростом популярности кредитных программ среди населения автодилеры начали создавать собственные кредитные финансовые структуры, так называемые кэптинговые банки. Основной задачей таких структур является не получение прибыли, а увеличение объема продаж и продвижение бренда на рынке. Это позволяет понижать процентные ставки и создавать более привлекательные условия для покупателей автомобилей.

Доход клиенту могут принести, например, такие банковские услуги, как открытие депозита (вложение средств во вклад под проценты на определенный срок или до

востребования) или фондовые операции (операции на рынке ценных бумаг по поручению и за счет клиентов). Однако многие банковские услуги легко заменяемы. Например, человек, имеющий свободные денежные средства и желающий их выгодно разместить, будет выбирать не только между депозитными услугами банков. Он также примет во внимание альтернативные возможности размещения средств для получения дохода:

- приобретение ценных бумаг через профессиональных посредников;
- вложения в недвижимость;
- вложения в инвестиционный фонд;
- взнос в кредитный потребительский кооператив;
- получение дохода от взаимодействия со страховой организацией;
- получение дохода от взаимодействия с пенсионным фондом.

Самой многочисленной группой небанковских организаций, соперничающих с коммерческими банками на рынке инвестиционных услуг, является большое количество участников фондового рынка: эмитенты ценных бумаг, профессиональные посредники рынка (брокеры и дилеры), инвестиционные фонды.

За пределами рынка ценных бумаг в конкуренцию с коммерческими банками за привлечение свободных денежных средств клиентов вступают пенсионные фонды, страховые организации и риелторские фирмы.

Негосударственные пенсионные фонды осуществляют дополнительное пенсионное обеспечение, которое позволяет гражданам самостоятельно формировать свою будущую пенсию. Для населения участие в негосударственных пенсионных фондах стало определенной альтернативой размещению средств в банковские вклады [4].

Страховые компании предлагают своим клиентам договоры страхования, часть из которых может рассматриваться как альтернативы банковским вкладам. Накопительное страхование жизни – это возможность накопить и сохранить денежные средства к определенной дате или событию в сочетании со страховой защитой жизни и здоровья.

Наиболее привлекательным вариантом размещения средств являются вложения в недвижимость. Инвестиции в недвижимость осуществляются с помощью профессиональных риелторов, которые помогают клиентам сократить все возможные риски при ее покупке, найти удовлетворяющие требованиям клиента варианты, подготовить необходимые документы. Получение дохода от приобретения недвижимости заключается в приросте ее стоимости через некоторый период времени и последующей ее продажей. За время владения объектом недвижимости его можно сдавать в аренду, получая, таким образом, дополнительный доход. То есть инвестиции в недвижимость могут напрямую конкурировать с банковскими вкладами, однако первые требуют наличия достаточно большого капитала, в то время как вклад можно открыть на сумму от 250 рублей [5].

Члены кредитного потребительского кооператива для получения дополнительного дохода вносят в него пай (взносы). При этом ставки в кредитных кооперативах иногда в разы превышают банковские проценты. Однако механизм защиты денежных средств в КПК отличается от банковского. Кредитные потребительские кооперативы не участвуют в системе страхования вкладов и, соответственно, их деятельность не подпадает под гарантии Агентства Страхования Вкладов (АСВ). С целью регулирования и контроля за деятельностью КПК их обязали объединяться в Саморегулируемые организации (СРО).

Создание СРО обеспечило формирование компенсационного фонда из членских взносов для страхования вкладов участников КПК [1].

Анализ участников банковского рынка показал, что конкуренция на рынке банковских услуг очень развита. Банкам приходится «обороняться» от наступления большого количества небанковских конкурентов.

Чтобы не потерять свои позиции коммерческие банки постоянно развиваются. Для расширения сферы деятельности, а, следовательно, и клиентской базы коммерческие банки увеличивают ассортимент предоставляемых услуг. Постепенно они выходят на смежные рынки, создавая конкуренцию уже существующим компаниям, специализирующимся на предоставлении лизинговых услуг, страховых продуктов, услуг по пенсионному обеспечению, осуществляющим трастовые и факторинговые операции. В условиях усиливающейся конкуренции на рынке банковских услуг, где соперничают не только коммерческие банки, но и другие структуры, кредитные организации вынуждены отходить от привычного спектра операций и развивать свою деятельность в других направлениях.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О кредитной кооперации» от 18.07.2009 N 190 - ФЗ (ред. от 29.06.2015) [электронный ресурс] // «Консультант Плюс»
2. Федеральный закон «О ломбардах» от 19.07.2007 N 196 - ФЗ (ред. от 21.12.2013) [электронный ресурс] // «Консультант Плюс»
3. Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 № 151 - ФЗ (ред. от 29.06.2015) [электронный ресурс] // «Консультант Плюс»
4. Топсахалова Ф.М. - Г. Фондовые рынки: Учебник. – М.: Академия Естествознания, 2014.
5. Информационный портал СРАВНИ.РУ – режим доступа: <http://www.sravni.ru/> (дата обращения 29.11.2015)

© П.А. Носкова, 2015

УДК 330

Э.А.Осадчий

К.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента,

Э.М.Ахметшина

Ассистент кафедры экономики и менеджмента,

Л.А.Каримова

студент 4 курса факультета экономики и управления,

Казанский федеральный университет, Елабужский институт КФУ,

Россия, г. Елабуга

КОНТРОЛЛИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В данной статье рассматривается контроллинг, как одна из важнейших функций управления, которая позволяет систематический совершать проверку на всех

уровнях выполнения поставленных задач и принимать необходимые меры для предотвращения отклонений от намеченных путей реализации поставленных задач, оптимизировать использования ресурсов и спрогнозировать будущие изменения.

Ключевые слова: Контроллинг, управление, стратегический и оперативный контроллинг, прибыль.

В условиях динамично меняющейся социально - экономической среды необходима система управления, которая позволит быстро адаптироваться к новым условиям для эффективного функционирования предприятия. Ключевыми задачами управления организацией в большинстве случаев являются:

- получение максимальной прибыли;
- максимизация оборота;
- увеличение завоеванной доли рынка;
- повышение качества выпускаемой продукции;
- социальные цели и т.д.

В зависимости от конкретных условий акцент меняется: усилия могут быть направлены на одну из этих задач или на несколько задач одновременно, которые наилучшим образом обеспечивают достижение целей организации.

Одним из наиболее действенных технологий управления, активно внедряемая в Республике Татарстан является контроллинг. Согласно современным подходам, контроллинг можно рассматривать как информационное обеспечение, ориентированного на результат управления предприятием. Основная функция контроллинга состоит в поддержке процесса управления путем предоставления необходимой информации о проблемах и возможностях, нацеливая тем самым менеджмент на принятие эффективных управленческих решений [4, с. 132]. Система контроллинга предполагает наличие системной аналитической работы на основании всей доступной информации по проблеме в процессе подготовки управленческих решений [3, с. 18].

Муллахметов Х.Ш. подчеркивает «... что усложнение управления организациями главным образом за счет влияния факторов внешней среды, определило успех системного подхода в управлении, а необходимость учета взаимосвязей подсистем организаций в совокупности с факторами внешней среды дала импульс развитию контроллинга как инструмента управления крупными корпорациями» [5, с. 77].

В качестве инструмента управления системами производства контроллинг в течение долгих лет доказал свою эффективность, позволяя адаптировать деятельность предприятия к все более усложняющимся и более динамичным условиям ведения бизнеса. Главным достоинством контроллинга является способность на любые изменения, поэтому его внедрение особенно актуально в отечественных предприятиях.

Попова Л.В. и её коллеги рассматривают контроллинг как функционально - обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово - экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений [6, с. 11].

Выделяя роль контроллинга в системе управления Ю.П. Анискин и А.М. Павлова дают определение контроллингу как концепции, направленной на ликвидацию узких мест, ориентированная на будущее в соответствии с поставленными целями и задачами получения определенных результатов [1, с. 140].

Таким образом, **сущность контроллинга** заключается в целостном экономическом управлении, при котором информационные системы, планирование и контроль неразрывно связаны между собой.

По мнению ученых, термин «контроллинг» применим для любой предметной области.

На основе проведенных исследований в России можно утверждать, что система контроллинга внедряется наиболее активно в крупных корпорациях. Контроллинг реализуется в крупных корпорациях в рамках традиционных функций планирования и контроля на базе определенным образом структурированной информации.

Развитие контроллинга в современных корпорациях можно объяснить рядом факторов [5, с. 77 - 78]:

- переходом технологии бюджетирования к инновационной технологии контроллинга, способный существенно улучшить управление бизнесом с учетом возрастающих требований;

- внедрением международных стандартов бухгалтерского учета. Анализ, который был проведен Ассоциацией менеджеров России исследований опросов менеджеров свидетельствует, что большинство из руководителей крупных корпораций ценит контроллинг прежде всего за то, что он активно помогает им решать наиболее сложные вопросы, которые связаны с конкурентоспособностью управляемых ими объектов.

Главное, на что обращают внимание многие практики – это то, что внедрение контроллинга обеспечивает успешную практическую реализацию всех функций менеджмента и способствует повышению конкурентоспособности организации.

Конечным результатом контроллинга является разработка схемы управления и распределения функций между службами подразделений, построение схем бизнес - процессов.

Контроллинг участвует в формировании цен на продукцию и определении выгодных условий ее реализации, уровня скидок и наценок для расчета ожидаемых затрат и финансовых результатов, налоговых платежей и создаваемых резервов. С помощью контроллинга проверяется эффективность разных вариантов инвестиций до их осуществления, оценивается их рациональность, моделируются различные условия реализации избранного проекта, дается оценка реально достигнутого по его завершении.

Внедрение контроллинга активно способствует повышению качества и результативности управления за счет расстановки приоритетов; обеспечивает руководителей уже проанализированной, обобщенной информацией, относящейся непосредственно к проблеме, которую менеджеру предстоит решить. Кроме того, контроллинг предоставляет необходимые данные менеджменту практически сразу по востребованности, поскольку служба контроллинга ведет эту работу постоянно и системно.

Нельзя не согласиться с тем, что специалисты в области контроля наделяют систему контроллинга еще и управленческой функцией, аргументируя это тем, что контроллинг позволяет увеличить результативность принимаемых управленческих решений. Вырабатывая альтернативные варианты в принятии управленческих решений, контроллинг подготавливает широкий спектр возможных путей реализации намеченных целей с обоснованиями и комментариями каждого.

Он представляет информацию, важную для:

- определения стратегии и планирования будущих процессов и результатов деятельности предприятия;

- контроля за текущей деятельностью;

- оптимизации затрат;
- оценки эффективности деятельности;
- снижения субъективности в процессе принятия управленческих решений.

Контроллинг является одним из основных элементов, который формирует систему управления крупными предприятиями. В свою очередь, контроллинг как система включает в себя две основные подсистемы: стратегический и оперативный. Сравнительная характеристика данных видов контроллинга представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1. Сравнительная характеристика оперативного и стратегического контроллинга

Признак	Оперативный	Стратегический
Ориентация	В основном внутренняя среда предприятия	Внешняя и внутренняя среда предприятия
Цель	Обеспечение прибыльности и ликвидности предприятия путем выявления причинно - следственных связей при сопоставлении выручки от реализации и затрат	Обеспечение выживаемости. Проведение антикризисной политики, недопущение возникновения банкротства. Направленность на потенциал успеха.
Задачи	Текущее и оперативное планирование; Определение "узких" и поиск "слабых" мест для тактического управления; Сравнение плановых и фактических показателей подконтрольных результатов и затрат с целью выявления причин, отклонений; Анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов; Мотивация и создание систем информации для принятия текущих управленческих решений.	Участие в установлении количественных и качественных целей предприятия; Разработка альтернативных стратегий; Определение критериев внешних и внутренних условий, лежащих в основе стратегических планов; Определение "узких" и поиск "слабых" мест; Анализ экономической эффективности (инноваций и инвестиций).

Сущностью оперативного контроллинга является формирование средств и методов эффективного управления текущими задачами предприятия.

Сущность стратегического контроллинга заключается в обеспечении выживаемости предприятия, его ориентации на потенциал успеха, который может быть охарактеризован как возможности и риски. На практике существует тесная взаимосвязь между оперативным и стратегическим контроллингом.

Таким образом, основное назначение контроллинга заключается в ориентации системы управления крупным предприятием для достижения поставленных целей. Контроллинг – сложная конструкция, которая объединяет в себе различные элементы функций управления и использующий их в решении задач оперативного и стратегического характера.

В заключение хочется отметить: для того, чтобы руководители крупных корпораций, в современных условиях могли в полной мере эффективно использовать последние достижения научно - технической революции и информатики необходимо использовать специальные управленческие инструменты, которые могли бы существенно помочь оптимально ввести в действие новые широкие возможности, открываемые информационным прогрессом. Одним из наиболее эффективных и перспективных инструментов является контроллинг, как целостная концепция управления.

Список использованной литературы:

1. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг: учеб. по специальности: «Менеджмент орг.» / Ю.П. Анисин, А.М. Павлова. – 2 изд. – М.: Омега - Л., – 280 с.
2. Маркина И.А., Таран - Лала О.М., Гунниченко М.В. Контроллинг для менеджеров. – М.: 2010.
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. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг: учебное пособие. – 2 изд. – М.: Изд - во «Дело и Сервис», 2003. – 192 с.

© Э.А. Осадчий, Э.М. Ахметшин, Л.А. Каримова, 2015

УДК 330.34

Т.С. Павлова

Старший преподаватель кафедры, Мировой экономики и таможенного дела,
Институт сервиса, туризма и дизайна, г. Пятигорск, Российская Федерация
Д.С. Величко, Студентка 2 курса,
Институт сервиса, туризма и дизайна, г. Пятигорск, Российская Федерация

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА РОССИИ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ

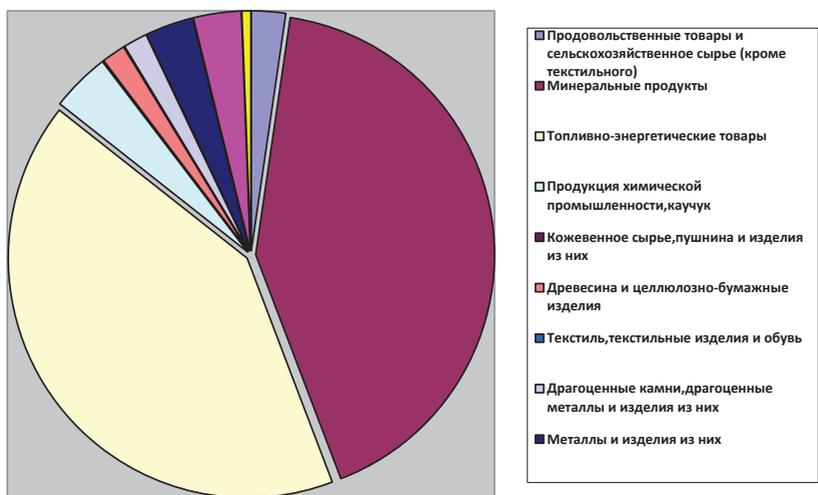
Для развития экономики России в 2015 году характерным является постепенное замедление темпов роста в условиях снижения торгово - инвестиционного взаимодействия с главными партнерами зарубежья и острых изменений конъюнктуры на сырьевых и валютных рынках. Санкции, введенные странами Запада против России, оказывают негативное влияние на экономику страны и наносят сильный удар по позициям

российского бизнеса. Из - за понижений мировых цен на нефть, которые начались во второй половине 2014 года, возникли серьезные угрозы для доходной части государственного бюджета и прочности национальной валюты. В связи с этим экономика России с началом 2015 года вошла в режим стагнации и столкнулась с реальной опасностью перехода к экономическому спаду. Именно в условиях стагнации и санкционного давления на экономику диверсификация экспорта Российской Федерации необходима для увеличения экономического веса страны на мировом уровне.

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в условиях современной политической и экономической обстановок в мире, с каждым днем все больше возрастает роль диверсификации экспорта стран, как инструмента усиления структуры товарного экспорта государства.

В целях выявления необходимых условий усиления диверсификации экспорта страны в сложившейся ситуации, необходимо проанализировать основные статьи экспорта России и структуру их изменений.

Экспортная квота России формируется ограниченным кругом отраслей – это такие традиционные статьи экспорта, как топливная, химическая, лесная и металлургическая промышленности. Согласно статистическим данным Федеральной таможенной службы за январь - сентябрь 2015 года товарная структура российского экспорта выглядит следующим образом:



Наименование товарной отрасли	тысяч долларов США
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	9498244,8
Минеральные продукты	171991236,7

Топливо - энергетические товары	170030331,8
Продукция химической промышленности, каучук	16428286,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	223824,8
Древесина и целлюлозно - бумажные изделия	6592908,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	201036,8
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	6661204,6
Металлы и изделия из них	23958874,5
Машины, оборудование и транспортные средства	13284377,1
Другие товары	2466459,7
ВСЕГО:	251306453,5

Очевидным является тот факт, что Россия зависит от экспорта минеральных продуктов и топливного сырья. И такая зависимость является постоянной. Причём за последние 10 лет доля машин и оборудования и транспортных средств в экспорте даже сократилась с 7 % в 2004 году до 4,6 % в 2014 году.

Экспорт России в январе - сентябре 2015 года, по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, снизился на 34,1 % , составив всего 290863,6 млн. долл. США. Это явилось следствием резкого снижения курса национальной валюты, а, соответственно, и снижением цен на экспортируемую продукцию (в среднем цены на продукцию экспорта снизились на 6,4 %), а также снижением объёмов их вывоза [1].

Необходимо также отметить и резкое падение мировых цен на нефть, что сильно ударило по основной статье экспорта России, а именно по экспорту топливно - энергетической продукции. Наблюдается уменьшение экспорта в страны зарубежья продукции металлургической, химической и автомобильной промышленности на фоне сложившихся экономической и политической обстановок, что оказывает негативное влияние на российскую экономику в целом.

Снижение многих показателей в экспорте продукции можно объяснить слабой его диверсификацией и невысокой конкурентоспособностью готовой продукции отдельных отраслей в условиях стагнации экономики. Недостаточная диверсификация российского экспорта во многом объясняется незначительным развитием производства и сферы услуг, тогда как большую долю на современном этапе экономики в развитых странах занимает третичный сектор. При этом не следует уменьшать роль мировой политики в процессе развития национальной экономики страны.

Что же является основным для усиления диверсификации экспорта России в условиях стагнации?

Во - первых, диверсификация должна включать в себя использование выгодных торгово - политических факторов и адаптацию товаров к требованиям зарубежных рынков, что приведет к последующему росту экспорта в отдельных отраслях. Благодаря объединению основных функций промышленной и валютной политики, а также усилий федеральных и местных органов власти, внешнеторговая политика приобретет многоуровневый комплексный характер. Ее статус и роль как одного из институтов экономики России возрастут.

И, во - вторых, отечественным предприятиям необходимо выходить на новые уровни работы по качеству и конкурентоспособности своей продукции, так как развитие мировой

экономики в настоящее время предопределяется использованием знаний, как основного фактора производства.

Таким образом, последовательная диверсификация отраслей экспорта поможет преодолеть зависимость от вывоза узкой группы сырья и материалов, повысить устойчивость внешнеторговой деятельности, особенно когда экономика страны под влиянием внешних факторов нестабильна. Так, именно диверсификация в настоящее время является главным перспективным инструментом в укреплении и развитии не только экспортной структуры страны, но и национальной экономики в целом. Поэтому акцент на усиление диверсификации объективно обусловлен стремлением к последующему недопущению стагнации в России.

Список использованной литературы:

1. <http://www.customs.ru> сайт Федеральной Таможенной Службы

© Т.С. Павлова, Д.С. Величко, 2015

УДК 330.34

Т.С. Павлова

Старший преподаватель кафедры
Мировой экономики и таможенного дела,
Институт сервиса, туризма и дизайна,
г. Пятигорск, Российская Федерация

М.С. Пономорчук

Студентка 2 курса, Институт сервиса, туризма и дизайна,
г. Пятигорск, Российская Федерация

РОЛЬ СЕВЕРО - КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Впервые вопрос о проведении политики импортозамещения в России нашел свое отражение в Федеральном законе от 14.04.1998 г. N 63 - ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами». Создание настоящего документа было обусловлено девальвацией рубля 1998 года и появившейся потребностью повышения конкурентоспособности отечественных товаров в условиях усилившегося импорта и обесценивания рубля. Следовательно, проблема замены на рынке России товаров импортного производства отечественными не нова. Однако в связи с обострением отношений России со странами Запада и введением в 2014 году антироссийских санкций, возникла острая необходимость преодоления опасной зависимости от иностранного импорта, как промышленной продукции, так и технологий. Согласно оценкам правительства в настоящее время доля импорта, особенно в таких значимых отраслях, как гражданское самолетостроение, тяжелое машиностроение, нефтегазовое и энергетическое оборудование довольно высока. Например, в гражданском машиностроении Россия импортирует более 80 % комплектующих, что создает

потенциальную угрозу национальной безопасности РФ и конкурентоспособности российской экономики. Однако, по нашему мнению, сложившуюся ситуацию следует рассматривать не только как угрозу, но и как стимул для ускоренного развития отечественного производства во многих отраслях.

Понимая всю важность данного вопроса, правительство всячески содействует развитию российского производства. Мерами такого содействия являются: стандартизация, которая стимулирует производство конкурентоспособной продукции, и посредством которой возможно сократить импорт некачественной продукции; государственные закупки, цель которых заключается в обеспечении начального спроса и поддержке отечественных производителей. Действенными методами также являются меры тарифного и нетарифного регулирования, субсидирование, софинансирование, выдача грантов и преференций при государственных закупках, выделение правительством за счет федерального бюджета целевых займов.

Для замещения импорта российскими товарами брошены все силы субъектов Российской Федерации. Одно из ведущих мест здесь занимает Северно - Кавказский федеральный округ.

СКФО, имеет большой потенциал по производству конкурентоспособной продукции, как в агропромышленном комплексе, так и в промышленности в целом и играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны.

Согласно материалу выступления Дениса Мантурова, занимающего должность министра промышленности и торговли РФ, по случаю заседания Правительственной комиссии по вопросам социально - экономического развития СКФО, можно сделать вывод о том, что программа импортозамещения в крае реализуется достаточно успешно.

Так, в последние два года были запущены следующие производства: стала использоваться 1 - я очередь завода по производству металлургической продукции ООО «Ставсталь», произошло техперевооружение выработки аммиака в АО «Невинномысский азот», а также стала доступной к использованию парогозовая установка ООО «Лукойл - Ставропольэнерго» и механообрабатывающий цех в ОАО «Концерн “КЭМЗ”» в Республике Дагестан.

Говоря о фармацевтической продукции, следует упомянуть научно - производственный концерн «Эскон», который к концу 2014 года освоил производство 40 видов готовых медикаментов, входящих в список жизненно необходимых.

В производстве радиоэлектронной техники отмечается не меньший прогресс - в Ингушетии успешно начато возведение завода по изготовлению энергосберегающей осветительной аппаратуры на базе сверхъярких светодиодов, успешно реализуется строительство швейной фабрики по изготовлению школьной формы, одежды для детей и продукции, применяемой в медицине.

Один из ключевых моментов – расширение возможностей в сфере использования природных богатств Тырныаузского вольфрамомолибденового месторождения в Кабардино - Балкарии. Особенную важность это приобретает и потому, что ресурсы вольфрама на Дальнем Востоке и Забайкалье стремительно сокращаются, а вскоре будут исчерпаны. В СКФО намечается производство твердосплавного металлорежущего инструмента, которое будет осуществляться на трех предприятиях совместно с уральскими

партнерами. В условиях нынешней политики импортозамещения это сыграет особую роль, так как на сегодняшний день 98 % инструмента закупается по импорту.

Ключевой тенденцией развития лёгкой промышленности в регионах СКФО будет формирование отечественной сырьевой базы по шерсти и коже. Завершается строительство современной фабрики по переработке шерсти и производству пряжи, осуществляемое предприятием «Квест - А», расположенным в Карачаево - Черкесской Республике. Оно также включено в программу импортозамещения.

Анализируя ситуацию с агропромышленным комплексом, можно отметить, что, например, в Ставропольском крае есть ООО «Весна», занимающееся тепличным овощеводством. Агрокомплекс культивирует и реализует различные сорта огурцов, томатов, салатов и зеленных культур.

В Кабардино - Балкарии происходит активное импортозамещение плодово - ягодной продукции: за последние годы в республике было отведено 7 тысяч гектаров земли, половина из которых – для посадок интенсивного типа, дающих урожай в разы быстрее. Состоялось открытие нальчикского завода по выпуску зеленого горошка «Зеленая компания», а в Прохладненском районе разместили комплекс по выращиванию моркови, картофеля, лука, капусты, свеклы. Североосетинская агрофирма «Казбек» наладила изготовление томатной пасты.

Что касается фруктов, то республика Ингушетия в ближайшее время сможет частично обеспечить садовой продукцией соседние и центральный регионы страны, что позволит осуществить агропромышленный холдинг ОАО «Братцевское», реализующий проект по развитию яблоневых садов интенсивного типа.

Политика импортозамещения АПК в СКФО реализуется и на основе инновационных технологий. Это подтверждает создание биотехнологического модуля, обеспечивающего круглогодичное выращивание исходного оздоровленного материала картофеля в больших масштабах, осуществленное североосетинской компанией «Фат - Агро» [1].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что Северо - Кавказский федеральный округ, не имеющий проблем с рабочей силой, рассматривается правительством как одна из баз импортозамещения — в агросекторе, фармацевтике, ВПК и легкой промышленности. СКФО, являясь одним из главных поставщиков на отечественные рынки таких видов сельскохозяйственной продукции, как зерно, овощи и фрукты, а также снабжая страну более чем половиной продукции российского животноводства, продолжает принимать активную поддержку политики импортозамещения, обеспечивая страну качественной продукцией.

Этому свидетельствует реализация ряда финансируемых государством проектов в рамках политики импортозамещения, которые в достаточно сжатые сроки смогли поднять отечественное производство и его конкурентоспособность на новый уровень, тем самым сокращая чрезмерную импортозависимость и, как следствие, обеспечивая укрепление экономической безопасности страны.

Список использованной литературы:

1. <http://government.ru> сайт Правительства РФ.

© Т.С. Павлова, М.С. Пономорчук, 2015

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ АПК В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Одной из главных задач агропромышленного комплекса России, является повышение качества производимой продукции. Новые подходы в деятельности хозяйствующих субъектов, связанные с вступлением России в ВТО, а также с необходимостью импортозамещения, изменили отношение к организации системы повышения качества продукции на предприятиях АПК [1].

Сегодня качество это - основа конкурентоспособности и эффективной деятельности организации, а тем более агропромышленного предприятия. Кроме того, важность проблемы качества продукции АПК предопределена не только складывающимися условиями в экономике, но и социальной значимостью, а это, прежде всего, удовлетворение своего населения отечественными продуктами питания.

Для организации производства качественной продукции важное значение имеет изучение теоретических основ организации управления качеством, которые базируются на организационных и экономических принципах международных стандартов ИСО серии 9000, согласно которым, система качества – это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством. То есть это те аспекты общей функции управления, которые определяют политику в области качества, цели и ответственность, реализуют ее с помощью таких средств, как планирование качества, управление качеством, обеспечение качества и повышение его в рамках системы качества.

Эффективное управление качеством невозможно без определения принципов организации системы качества на предприятии, на основе которых она формируется и совершенствуется. Под принципами управления качеством следует понимать основные правила, определяющие содержание, структуру разработки и порядок функционирования системы управления качеством.

В числе основополагающих принципов в системе АПК обычно выделяют: комплексное решение проблемы; системный подход при построении и функционировании систем управления качеством; организация работ на основе стандартизации; оптимальность соотношения системы управления качеством со стимулированием работников; создание органов управления; постоянное совершенствование системы управления качеством труда и продукции.

Мировой опыт управления качеством сконцентрирован в пакете международных стандартов ИСО 9000–9004, принятых международной организацией по стандартизации. В их основу положены восемь принципов менеджмента качества: 1) ориентация на потребителя; 2) лидерство руководителя; 3) вовлечение работников; 4) процессный подход; 5) системный подход к менеджменту; 6) постоянное улучшение; 7) принятие решений, основанных на фактах; 8) взаимовыгодные отношения с поставщиками.

В современных условиях производства было бы целесообразно дополнить принципы функционирования российских предприятий АПК такими принципами принятыми международной организацией по стандартизации, как ориентация на потребителя, принятие основанных на фактах решений, взаимовыгодные отношения с поставщиками, процессный подход.

Экономические принципы управления качеством продукции основываются на влиянии качества на результаты деятельности предприятия, уровень удовлетворенности потребителей, объемы продаж и прибыли предприятия [2].

Система качества на предприятии должна обеспечить систему сбора информации о деятельности организации таким образом, чтобы она отражала все процессы и реальные потери. Цель системы – обеспечить процесс управления (ориентированный на постоянное повышение качества и обеспечивающий вовлечение в эти действия всего персонала) своевременной, точной и полной информацией.

Эта цель определяет, какие элементы должны войти в эту систему и как нужно выстроить взаимосвязи между ними, чтобы создавался всеохватывающий механизм непрерывного совершенствования всех аспектов деятельности организации всеми ее сотрудниками.

Для этого необходима система мер, в том числе и на уровне государства, позволяющая быстро, безболезненно и эффективно адаптироваться к новым условиям хозяйствования.

Список использованной литературы:

1. Панов, А.А. Обеспечение продовольственной безопасности региона в условиях импортозамещения // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства: Материалы Международной научно - практической конференции. - . п.Персиановский: Издательство Донского ГАУ, 2015. - Т. IV. - С.17 - 20

2. Муртазаева, Р.Н. Организационно - технологические факторы управления качеством продукции в промышленном птицеводстве региона / Р.Н. Муртазаева, Г.Н. Зверева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2015. - №9 (131). - С.175 - 179.

© А.А. Панов, 2015

УДК 338.26

А. А. Панова, студентка
Е. В. Яроцкая, к.э.н., доцент
Инженерно - землеустроительный факультет
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Курс на импортозамещение – это вектор, по которому развивается сегодня большинство предприятий России. Всестороннюю поддержку получает огромное количество проектов как в области сельского хозяйства, так и в области промышленности, машиностроения, фармпромышленности и инноваций.

За последний год острота вопроса импортозамещения повысилась во много раз, так как на основании Указа Президента РФ от 6 августа 2014 г. №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» в августе прошлого года был введен запрет на импорт сельскохозяйственной продукции, продовольствия и сырья на территорию России в отношении государств, принявших решение о введении экономических санкций к физическим и юридическим лицам нашей страны [1].

В связи с этим Россия ощутила острую необходимость в развитии собственного производства и повышении продовольственной безопасности страны. Главной целью запрета на импорт является стремление к полному самообеспечению. Именно этого удалось добиться СССР посредством потребительских кооперативов, которые в свою очередь решали этот вопрос следующим образом.

Во - первых, практически весь объем овощей, фруктов, мехов и кожи, молочного и мясного сырья, грибов и лекарственных растений закупался у местного населения, которое получало гарантию на сбыт своей продукции, не покидая села.

Во - вторых, продукты питания и непродовольственные товары изготавливали из закупленного у населения сельскохозяйственного сырья, что исключало разнообразные «цепочки» посредников и тем самым удешевляло стоимость выпускаемой продукции, а ее качество, тем не менее, оставалось высоким.

В - третьих, существовал единый центр, в который поступала информация по поводу излишек либо, наоборот, дефиците сырья в регионах страны, что позволяло равномерно распределять его необходимый объем без убытков.

В - четвертых, существовала возможность получения на договорной основе материальных или технических ресурсов.

При этом потребкооперация выполняла колоссальный объем работы, обслуживая около 40 % населения страны. В настоящее время для программы импортозамещения в России повторение такого эффективного опыта практически невозможно, но опираясь на опыт создания системы потребительской кооперации в СССР, возможно простимулировать активное развитие сельского хозяйства путем введения и развития следующих мер:

1. В первую очередь должно быть обеспечено финансирование для развития, модернизации и исследовательских работ с привлечением частных финансов. Это условие уже активно выполняется – более 500 инвестиционных проектов будут профинансированы в 2015 - 2016 г. Так же на пресс - конференции «Импортозамещение в сельском хозяйстве: проблемы и перспективы» 10 сентября 2015 года Минсельхоз России объявило о намерении запустить эффективную программу для поддержки молочного животноводства.

2. Высокая стоимость продукции обусловлена тем, что транспортные перевозки с обязательным соблюдением всех необходимых норм и правил требуют больших финансовых затрат, тем более доставлять и хранить продукты придется не только в сезонное время, но и круглый год. Для решения этой проблемы необходимо наладить систему логистики, строить улучшенные овощехранилища, а так же финансировать хотя бы часть необходимых транспортных расходов.

3. Так же можно добавить еще одну причину высоких цен на продукцию – отсутствие техники отечественного производства. Импортная техника весьма затратна в обслуживании и ремонте. Так, например, в Динском районе уже успешно тестируют установку

обеззараживания питательных растворов гидропонных систем, разработанную нашими соотечественниками.

4. Ну и очень важной и необходимой мерой является, конечно же, стимулирование производства. Это реализуется посредством введения налоговых льгот, финансового поощрения, что сейчас и так имеет место быть – разнообразные премии, гранты и многие другие награды получают талантливые специалисты и ученые со стороны Министерства Сельского хозяйства РФ на государственном и региональном уровнях.

Выполнение этих мер возможно только в результате долгого и упорного труда населения при значительном участии со стороны государства, а также в полной уверенности в дальнейшем существовании и поддержке импортозамещения. Если судить о темпах развития агропромышленного комплекса, то можно с уверенностью сказать, что масштаб колоссальный, потому что по данным Росстата, в прошлом году общий объем импорта сельскохозяйственной продукции снизился на 8 %, а за первое полугодие текущего года – на 40 %. И можно сказать больше, отечественный производитель не только захватывает внутренний рынок, но и стремится за пределы страны, представляя свою продукцию в крупнейших странах, например, в таких как Китай.

В октябре 2015 г. с помощью «Медиалогии» – атоматизированной системы мониторинга средств массовой информации, был составлен рейтинг среди регионов России по реализации импортозамещения [2]. Без сомнений, лидером стал Краснодарский край, опередивший Московскую и Свердловскую области, занявших, соответственно, второе и третье место, ведь Кубань задолго до запрета на импорт уверенно двигалась в сторону самообеспечения. Одним из выигрышных проектов стало выдвижение стратегии развития семеноводства в крае на 2016 - 2021 гг., согласно которой планируется к 2022 году полностью выйти на самообеспечение по семенам растениеводческих культур, в частности развивая эту отрасль в Отрадненском, Мостовском и Успенском районах. Так же важный проект предоставил бренд «Кубанский молочник», направленный на промышленное производство моцареллы и полное замещение импортных сыров на российском рынке [2].

Не обошли стороной и Кубанское животноводство. В Усть - Лабинском районе готовятся к созданию селекционного центра для выведения новых пород коров с целью повысить объемы и качество выпускаемой продукции.

Введение санкций послужило хорошим толчком для отечественного производителя и снижения доли импорта продуктов питания. В Российской Федерации есть все возможности и условия для его успешной реализации – высокий научный и кадровый потенциал, огромная сырьевая и энергетическая база. Успешное выполнение этой задачи не только укрепит продовольственную безопасность страны, но и повысит спрос на продукцию отечественного производства, будет стимулом наращивания темпов развития сельского хозяйства, повлияет на устойчивое развитие сельских территорий.

Список использованной литературы

1. Указ президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N560. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/2014/08/07/sankcii-dok.html> (дата обращения 15.11.2015).

2. Южные регионы вышли в лидеры медиарейтинга по импортозамещению [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://kuban.rbc.ru/krasnodar/06/10/2015/5613a7699a7947d224a0ed64> (дата обращения 16.11.2015).

© А. А. Панова, Е. В. Яроцкая, 2015

УДК 330.1

Е.Д.Щетинина

д - р экон. наук, профессор

С.О.Панченко

аспирант кафедры маркетинга

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

ИННОВАТИКА КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ АКТИВОВ СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Статья содержит результаты НИР "Совершенствование механизма взаимодействия вуза и предприятий реального сектора экономики региона на основе маркетинга отношений " по гранту для научно - педагогических работников БГТУ им. В.Г. Шухова в рамках реализации мероприятий Программы стратегического развития БГТУ им. В.Г. Шухова на 2012 - 2016 годы.

Расширяющийся спектр новых технологий, особенно информационно - коммуникативных, доминанта нематериальных активов над традиционными ресурсами, возникновение новых форм партнерства свидетельствует о наступившем времени перехода к экономике знаний. Она справедливо связывается в нашем сознании с инноватикой – специфической дисциплиной направлением, исследующим закономерности в области новаций, прогрессивных изменений во всех областях человеческой деятельности – от грубо - материального опыта, эмпирики, через праксеологию и обобщение данных, до абстрактно - умозрительных заключений, идей и гипотез, научно - теоретических результатов и выводов, так или иначе воздействующих на реальную действительность и общественный менталитет.

Так, в последнее время появились во множестве совершенно новые понятия и категории: «инновационный человек», «нью - менеджер», «инновационная бизнес - среда» [1], возникают новые области деятельности – управление талантами, нетворкинг, облачные и HR - технологии, «вдохновительство», и т.д.

Всё это выступает причиной того, что в новых социально - экономических условиях экономические отношения должны строиться на принципиально иной основе, неизбежно расширяться и трансформироваться. Корпорации в целях укрепления своей конкурентоспособности должны формировать и широко использовать ресурсы принципиально нового типа – партнерские, отношенческие, информационные, знаниеёмкие. В этих моделях бизнеса неизбежно участвуют всё более широкие слои общества. Возникает, таким образом, обоюдный интерес в соразвитии.

Итак, инноватика как тренд развития общества и хозяйства объективно побуждает к конвергенции, коэволюции различных структур, субъектов, акторов. И это первый вывод, имеющий методологическое значение для рассматриваемой проблемы.

В частности, без участия вузов развитие инноватики нужными темпами невозможно – пришли к однозначному выводу западные, а теперь и отечественные ученые. Осознание этого объективного факта привело к тому, что в развитых странах произошла смена политики в области высшего образования, и государство стало более активно вмешиваться в частную жизнь колледжей и университетов. С конца 70 - х годов XX века началось создание «инновационных цепочек», объединяющих корпорации и вузы. Появились особые мезо - структуры, отвечающие за инновационное партнерство в межвузовском пространстве: Комитет по грантам, Собрание ректоров в Германии, Национальный Совет и Сообщество Фардея в Британии, Университетский совет в Норвегии и т.д. В США сегодня насчитывается около 1600 корпоративных бизнес - школ как разновидности инновационно - обучающих структур [2].

Второй вывод – инноватика принципиально меняет поведение потребителей - индивидуумов, которые и определяют состояние рынка, спроса, конъюнктуры и в конце концов, степень успешности и конкурентоспособности корпораций.

Для того, чтобы определить сущность и вектор этих изменений, по - видимому, имеет смысл как можно глубже заглянуть в сущность и смысл таких понятий, как инновационная активность и «качество инновационности». Последнее может быть присуще как организации в целом, так и отдельной личности, иметь разную степень, а также динамику. Качество инновационности включает много аспектов: гибкость, восприимчивость к релевантной информации, умение вычлнить главное, новое, оригинальное и связать его со «старым», уже существующим; способность рождать идеи и образы и т.д.

Иными словами, сегодня требуют качества инновационности следующие процессы:

- процесс формирования спроса и поведения потребителя в отношении тех или иных благ, включая культурно - социальные;
- процесс поведения и обучения будущего работника как инновационного партнера;
- разработки стратегий коэволюции, инновационного соразвития структур, включая отраслевые предприятия, учебно - просветительские, научные, общественные и прочие организации.

Первый процесс подразумевает выработку подходов к решению проблемы личностного выбора и охватывает вопросы маркетинга и его коммуникаций, которые должны помочь человеку ориентироваться в море предлагаемых товаров и услуг. Можно говорить о развитии культуры инновационного потребления – как осознанного выбора в пользу тех фирм и товаров, которые несут в себе не только традиционные потребительские ценности – цену и качество, но содержат познавательные интенции и мотивы, обучают потребителя и формируют его инновационное мышление.

Что касается второго процесса, то для его течения требует перестройки сама концепция обучения, начиная со школьной и студенческой скамьи. В особенности это относится к будущим менеджерам, руководителям служб, цехов, отделов, организаций. Скорость изменения ситуаций, стоящих перед менеджментом XXI века (или «нью - менеджментом»), качества и контекста используемой информации, новых средств коммуникаций – всё это

диктует требование пересмотра подходов к преподаванию, сложившихся в XX веке. Обучение становится непрерывным, многомерным, активным.

Третье направление, в котором следует развивать отношения бизнеса и прочих институтов, включая образовательные учреждения – отношенческий маркетинг. На наш взгляд, его концепция и методология архисовременны и синтетичны в своей основе и вполне отражает нарождающиеся признаки экономики знаний. Согласно определению Ф. Котлера, "маркетинг взаимоотношений - практика построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами в целях установления длительных привилегированных отношений [3].

Другие (Грёнроос, Вебстер и др.) рассматривают маркетинг отношений как результат продолжающегося развития маркетинга, то есть, как следующую ступень после концепции социально - ориентированного маркетинга. Вторая им, Я.Х.Гордон отмечает, что «произошло смещение акцента с транзакций на взаимоотношения. Потребители становятся партнерами, и компании должны принимать на себя долгосрочные обязательства для достижения сохранения этих взаимоотношений с помощью качества, услуг и инноваций»[4]. Углубление отношений – главный признак отношенческого маркетинга. Но, что крайне важно, углубление связей в полном или истинном смысле с необходимостью усиливает творческий потенциал участников этих связей. В противном случае качество отношений де - факто не меняется или меняется только поверхностно, формально.

Если по духу стратегии коэволюции возможны только на основе отношенческого, партнерского маркетинга, то содержательно они касаются, прежде всего, совместного планирования: а) развития прогрессивных рынков и сужения устаревших, не отвечающих требованиям инноватики, б) введения новых стандартов (качества, обслуживания, менеджмента и пр.), в) модернизации, технико - технологического обновления; г) информационно - коммуникативных технологий.

Можно заметить, что все три отмеченных ключевых процесса инноватики (КПИ) тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены, их разделение носит довольно абстрактный характер с целью получения адекватной методологии и методического инструментария для менеджмента, в реальности же между ними сложно провести четкую границу. Так, потребители зачастую представляют собой и персонал предприятия, и обучающихся в одном лице. Следовательно, именно на пересечении КПИ возникают новые идеи и профессии, новые подходы к решению задач, а также новые инструменты реализации стратегий и, что особенно, интересно с экономической точки зрения – новейшие виды корпоративных ресурсов по большей части нематериального характера. В таблице 1 представлены результаты протекания КПИ с точки зрения изменений в экономике и организации народного хозяйства.

Таблица 1. Ключевые инновационные процессы в обществе и их экономические последствия

Ключевые процессы инноватики (КПИ)	Новые виды деятельности	Новые инструменты маркетинга	Новые виды корпоративных ресурсов
Формирование инновационного спроса и	Шоппер - тренинг, социальный промоушн,	Когнитивный маркетинг, эквайринг,	Электронный или интернет - капитал, потребительский

поведения потребителей	нетворкинг, клубное продюсерство, онлайн - трейдеры	активная реклама, клубность, экомаркетинг, социальный плейсмент, краудсорсинг	консалтинг, MUDS
Инновационная система образования и обучения персонала	Интрапренерство, нетворкинг, HR - технологии, игротехника, модераторы корпоративных сетей	Сейл - экспертирование, клубность, форумы, внутренний маркетинг, SMM	Ресурс наставничества, вебинары, чаты, студенческая практика, эндаумент
Разработка стратегий коэволюции, инновационного соразвития различных структур	Краудфандинг, «евангелисты» интеграторы, сетевой и дуальный менеджмент	«Узловой» принцип, маркетинг проектов, ко - брендинг, ивент - маркетинг кибер - и хайтек - маркетинг	Социальный капитал, ресурс партнерства, ресурс краудфандинга, нетворкинга, бенчмаркинга, кобрендинга, экологическая репутация

Оценка любого начинания (далее проекта) в связи с изложенным выше подходом должна быть как минимум трехмерной – в соответствии с влиянием этого проекта на КПИ, и приоритетность поддержки и инвестирования также обуславливается степенью этого влияния. Отдельные инструменты для проведения такой работы уже имеются [5]. Однако комплексные методики оценки влияния проекта на КПИ еще предстоит разработать.

Согласно предложенному концептуальному подходу, управление инновационными процессами на уровне страны или региона несет крайне важную нагрузку и заключается, таким образом в следующем:

- координация и интеграция образовательных, коммерческо - маркетинговых, социально - культурных и промышленно - технических векторов движения на основе качества инновационности;
- выработка рамочных программ и стратегических альтернатив развития на соответствующем уровне;
- оценка качества инновационности в различных областях, отраслях и проектах, выявление и мониторинг его тренда;
- точечная поддержка инновационных узлов и новаторских брендов.

Список использованной литературы:

1. Божков, Ю.Н. Особенности формирования инновационного человека в современных условиях // Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях. Сб - к мат - лов IV Международной конф - ции. Белгород: БГТУ, 2014. Ч.1. - С.103 - 109

2. Котлер, Ф. Маркетинг по Котлеру: как создать, завоевать и удержать рынок? – М., 2013

3. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений. — СПб: Питер, 2001

4. Жданов, Б. Информационные технологии для менеджмента Новые парадигмы менеджмента Информация как аспект материального единства системы менеджмента журнал "ИТМ – 2010, №2.

5. Инновационный маркетинг: методы и инструменты / Монография. Под редакцией Е.Д.Щетиной. – Белгород: Изд - во БГТУ, 2014

© Е.Д. Щетина, С.О. Панченко, 2015

УДК 330.322

М.И.Пастухова, магистрант 2 курса
по программе «Национальная экономика» СПбГЭУ,
г. Санкт - Петербург, РФ, E - mail: pastukhovamaria@gmail.com

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СПРОС КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

На современном этапе развития отечественной экономики проблема активизации инвестиционной деятельности является нерешенной. Экономика России, несмотря на периодическое оживление инвестиционного процесса, продолжает ощущать «инвестиционный голод». Российской экономике необходимо изыскать дополнительных инвестиций в размере 6 - 7 трлн. руб. в год в дополнение к имеющимся 9 трлн. руб. [7].

Основным источником инвестиций являются собственные средства предприятий (таблица 1). Остальные источники финансирования – кредиты коммерческих банков, бюджетные средства, средства населения – не стали достаточно надежными и стабильными ресурсами. В связи с огромным недостатком внутренних средств, высоким износом основных фондов, необходимости обеспечения реиндустриализации российской экономики, потребность в инвестициях значительно возрастает [2].

Таблица 1. – Инвестиции в основной капитал
по источникам финансирования в 2000 - 2014 гг [3].

в процентах

Источник финансирования	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Собственные средства	47,5	44,5	37,1	41,0	41,9	44,5	45,2	48,1
Привлеченные средства	52,5	55,5	62,9	59,0	58,1	55,5	54,8	51,9
Из них:								
- кредиты банков	2,9	8,1	10,3	9,0	8,6	8,4	10,0	9,3
- бюджетные средства	22,0	20,4	21,9	19,5	19,2	17,9	19,0	16,2

Таким образом, перед национальной экономикой стоит задача увеличения инвестиционного спроса – потребности, готовности и способности бизнеса к созданию необходимых условий для воспроизводства и накопления капитала [4, с.10]. Инвестиционный спрос характеризуется высокой степенью изменчивости в результате воздействия на него большого количества факторов как на макроуровне: уровень накопления населения, распределение получаемых доходов на потребление и сбережение, ожидаемый темп инфляции, ставка банковского процента как в отечественных, так и зарубежных банках, налоговая политика государства, условия финансового рынка, прогнозируемый валютный курс, состояние институциональной среды и др., так и на микроуровне: ожидания предпринимателей, изменения в технологии производства, ожидаемая норма прибыли и т.д. [5].

Одним из показателей хорошего инвестиционного климата являются благоприятные условия для ведения бизнеса. В 2015 году Россия в рейтинге стран мира «Doing Business» Всемирного банка занимает 54 место, поднявшись на 8 позиций по сравнению с предыдущим периодом (62 место) [1]. Развитие российской экономики во многом зависит от привлечения средств иностранных инвесторов (таблица 2).

Таблица 2. – Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию в 2000 - 2014 гг. [8]

Год	в млн. долл.										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции, млн. долл.	1544 4	1550 8	3759 5	5587 4	7478 3	3658 3	4316 8	5508 4	5058 8	6921 9	2095 7

Если до 2008 года наблюдалась положительная динамика привлечения инвестиций, то с наступлением мирового экономического кризиса приток инвестиций сократился вдвое. С 2010 года наблюдалось постепенное увеличение инвестиций, однако, в 2014 году в связи с политической ситуацией наблюдается второй значительный спад.

Для того чтобы обеспечить рост инвестиционного спроса в стране, необходимо создание такого механизма, при котором макро - и микроэкономические факторы создавали бы условия для усиления инвестиционных мотивов инвесторов. Именно поэтому как на уровне государства и регионов, так и на уровне предприятий должны создаваться условия, обеспечивающие благоприятный инвестиционный климат.

Механизм привлечения инвестиций – это комплекс мер, действий, правил, систем, обеспечивающий приток инвестиций в экономику. В настоящее время организационно - экономическими механизмами привлечения инвестиций в экономику России являются:

- федеральные целевые программы;
- механизм государственно - частного партнерства (ГЧП);
- концессионные соглашения;
- институты развития;
- особые экономические зоны;
- технопарки;
- венчурные инструменты и т.д.[6, с.204]

Главной целью создания рассматриваемых организационно - экономических механизмов является создание условий для обеспечения роста инвестиционного спроса, устойчивости инвестиционной деятельности в стране, минимизации инвестиционных рисков и, самое главное, изменение вектора развития национальной экономики.

Список использованной литературы:

1. Благоприятность условий ведения бизнеса. Российская Федерация [Электронный ресурс] // Doing Business. – URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/> (Дата обращения: 24.12.15)
2. Иваницкая И.И. Инвестиции и инвестиционная политика [Электронный ресурс] // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. – URL: http://koet.syktso.ru/vestnik/2006/2006-2/4.htm#_ftn1 (Дата обращения: 24.12.15)
3. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования [Электронный ресурс] // Россия в цифрах – 2015г. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/25-04.htm (Дата обращения: 24.12.15)
4. Мишина Д.В. Модификация инвестиционного спроса в процессе смены парадигмы экономического развития: дис. на соиск. учен. степ. к.э.н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sseu.ru/wp-content/uploads/2014/09/Dissertatsiya-Mishinoy-D.V..pdf>
5. Москвин Д.Н. Формирование эффективного инвестиционного спроса как фактор устойчивого развития региона: автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-effektivnogo-investitsionnogo-sprosa-kak-faktor-ustoichivogo-razvitiya-regiona#ixzz3ZInUodz8> (Дата обращения: 24.12.15)
6. Шакуров Р. М. Разработка механизмов привлечения инвестиций в национальную экономику [Электронный ресурс] // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 204 - 207. – URL: <http://www.moluch.ru/archive/48/6002/> (Дата обращения: 24.12.15)
7. Янкина И.А., Покидышева Е.В. Управление финансовой устойчивостью и рисками коммерческого банка : монография [Электронный ресурс]. – Красноярск. – Сиб. Федер. ун - т, 2012. – 88с. – URL: rucont.ru/file.ashx?guid=acf0b9f9-71a5-4bb2-bd46-8b01f38eb184 (Дата обращения: 24.12.15)
8. Foreign direct investment flows and stock [Электронный ресурс] / Unctadstat. – URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения: 07.12.15)

© М.И. Пастухова, 2015

УДК 65.011.56

М.М. Нагучев

Студент 1 курса магистратуры экономического факультета
Кубанского государственного университета

Т.К. Плаван

Студент 1 курса магистратуры экономического факультета
Кубанского государственного университета
Г. Краснодар, Российская федерация

ИНФОРМАЦИОННО - ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАПОВ

В настоящее время актуализируется проблема использования инновационных информационных технологий при разработке и реализации стартапов. Современные научные достижения в области моделирования социально - экономических показателей, естественных сред приводят к необходимости обсуждения вопросов автоматизации и

информатизации в бизнесе, как правило, подразумевается готовое, функционирующее предприятие, на разных этапах жизненного цикла которого и применяются те или иные технологии. Но прогресс не стоит на месте, выгода от таких инноваций становится только больше день ото дня. Сейчас, когда на рынке довольно много готовых технологических решений для выполнения самого широкого спектра задач, сложились благоприятные условия для создания стартапов, опирающихся на эти решения. [2, с. 15] Ведь на первых порах жизни любого предприятия распределение имеющихся денежных средств – крайне чувствительный вопрос. Рассмотрению нескольких подобных начинаний в сфере предпринимательства и будет посвящена данная статья. Особый акцент будет сделан на доступные и набирающие все большую популярность облачные технологии.

Стартап автошколы.

При открытии автошколы можно значительно увеличить конкурентные преимущества и сократить издержки, как экономические, так и транзакционные.

Создание автошколы предполагает следующие затраты на ИТ:

- Microsoft Windows 10 (5,2 – 12 тыс. руб.);
- Microsoft Office (10 - 15 тыс. руб.);
- 1С - бухгалтерия (3,3 – 33,6 тыс. руб.).

Применение альтернативных технологических решений с опорой на «облака» будет выглядеть следующим образом:

- UbuntuLinux – бесплатная операционная система с встроенным pdf - редактором;
- «Небо» – онлайн сервис для ведения бухгалтерского учета полного цикла (500 руб.);
- SignMeUp – система организации занятий в автошколах (650 руб.);
- ZohoDocs – набор бесплатного «облачного» ПО для ведения документации.

Использование бесплатной операционной системы и облачного сервиса для ведения бухгалтерского учета позволяет существенно снизить затраты на программные продукты и оборудование. Использование специализированного сервиса для управления деятельностью автошколы имеет огромное количество функций, среди которых:

- возможность записи в автошколу через интернет;
- ведение реестра учеников (включает историю занятий каждого ученика, контактную информацию, примечания для менеджера);
- ведение реестра инструкторов (включает рабочий график инструктора, плановые изменения графика работы как общешкольного, так и для отдельного инструктора, назначение инструкторов ученику, расписание занятий инструктора);
- работа с мобильных устройств.

Таким образом, начинающая автошкола благодаря облачным технологиям не просто экономит на старте ведения бизнеса, но и значительно увеличит конкурентные преимущества благодаря инновационному способу организации занятий.

Следующий пример – создание небольшого бизнеса по производству и продаже домашнего мыла с сопутствующим открытием магазина. Достаточно часто молодые мамы и просто творческие девушки увлекаются домашним мыловарением, некоторые из них, по советам подруг или собственной инициативе, решаются на открытие своего дела [5, с. 29]. Начинающее предприятие столкнется с рядом затрат на создание своей ИТ - инфраструктуры:

- две автоматизированные рабочие станции (ПК средней мощности) – 60 тыс. руб.;
- две лицензионные копии Windows 10 (электронная лицензия) – 18,4 тыс. руб.;
- два пакета MS Office – 20 тыс. руб.

Изложенный выше набор программного обеспечения можно назвать классическим, но авторы предлагают заменить его следующими решениями:

- две автоматизированные рабочие станции (ПК малой мощности, в силу небольшой требовательности ПО) – 25 - 35 тыс. руб.;
- две копии Ubuntu Linux – бесплатная операционная система с широким спектром предустановленных облачных сервисов;
- кабинет в Google Docs – бесплатный общий «облачный» рабочий стол, содержащий в себе всю документацию предприятия, доступный с любых устройств, имеющих интернет - браузер.

Как видно из приведенных данных, уже на этапе планирования стартапа можно ощутимо оптимизировать затраты на оборудование и программное обеспечение, а высвобожденные средства направить непосредственно в оборот, тем самым увеличив прибыль. Возникает правомерный вопрос – почему предложенной авторами схемой не пользуются повсеместно? Дело в том, что любые технологические инновации в нашей стране внедряются крайне медленно, далеко не все предприниматели знают о тех или иных технологиях – гораздо проще делать все «по накатанной» [1, с. 21]. Кроме того большинство предложенных решений бесплатные, а значит, не располагают обширными рекламными бюджетами и сетью торговых представителей. Как следствие, сами они довольно слабо способны известить потенциальных клиентов о своем существовании [4, с. 34].

Авторы считают, что даже небольшая, возможно государственная, кампания по информированию сложившихся и потенциальных предпринимателей способна ощутимо повлиять на динамику реализации новых стартапов. Предпринимательская активность – важный показатель экономического здоровья государства [3, с. 65], в статье авторы предлагают достаточно простой, но в то же время эффективный способ на нее повлиять, что особенно важно в нынешних макроэкономических обстоятельствах.

Список использованной литературы:

1. Демёхин Е.А., Калайдин Е.Н., Шапарь С.М., Шелистов В.С. Устойчивость трехмерных солитонов в вертикально стекающих планках жидкости // Доклады Академии наук. 2007. Т. 413. № 2. С. 193 - 197.
2. Спирина С.Г., Куштанок С.А. Суть и содержание финансовых пирамид: состояние и перспективы // Новые технологии. 2013. № 1. С. 130–133.
3. Сидоров В.А., Ампар Л.Г. Категория производственных отношений как базис теории общественного производства // Теория и практика общественного развития. 2013. №11. С. 455–458.
4. Спирина С.Г. Методология оценки финансовой устойчивости в региональном туристическом бизнесе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №18 (393). С. 23 - 31.
5. Спирина С.Г. Особенности финансовой устойчивости экономических систем и признаки их банкротства. В книге: Социально - экономические проблемы современной российской экономики. / Под ред. Семенкова Т.Г., Едисеева Т.О., Гильтман М.А., Вотякова А.А., Герцик Ю.Г., Сулейманов В., Иванова О.Е., Худякова Т.А., Мельцас Е.О., Резников

УДК 338

О.В.Мандрица

к.э.н., доцент кафедры «Экономический анализа и аудита»

Северо - Кавказский федеральный университет

Д.А.Попова

студентка 4 курса Института Экономики и управления

Северо - Кавказский федеральный университет

УЧЕТ ОБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПО МСФО, РСБУ

В данной статье рассмотрены проблемы толкования понятия «инвестиционная собственность». Проанализированы характерные особенности понимания трактовок в МСФО и РСБУ.

This article discusses the problems of interpretation of the concept of "investment property". Analyzed the characteristics of understanding the interpretations in IFRS and RAS.

Инвестиционная собственность, аренда, лизинг.

Investment property, rent, leasing.

Главным звеном информационного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов являются данные, полученные из бухгалтерского учета и переданные в финансовую отчетность. Полученные данные способствуют реализации целей устойчивого развития организации и служат основой роста качества управленческих процессов. В настоящее время, вследствие изменчивости бизнес - среды, значительно возросла потребность различного рода учетной информации.

Большинство фирм, обычно, встречаются с такой проблемой, когда часть земли или здания, принадлежащая им, то есть находящаяся во владении, в основной деятельности организации не используется. Из - за того, некоторая часть фирм не имеет планов на продажу имущества, недвижимое имущество сдается в аренду или применяется для расширения капитальной стоимости фирмы. Согласно МСФО представленная собственность выступает в роли инвестиционной и учитывается на балансе фирмы в отдельности от других активов. В рамках МСФО разработан обособленный стандарт (МСФО 40), который устанавливает единый порядок ведения учета такого вида деятельности. Но для того, чтобы правильно определить инвестиционную собственность, нужно провести границу между объектами учета МСФО 16 «Основные средства» и МСФО 17 «Аренда».

В соответствии с МСФО 40, под инвестиционной собственностью принято понимать недвижимость (земля или здание, либо её часть, либо то, и другое), находящуюся во владении собственника или арендатора по договору финансовой аренды с целью получения арендных платежей или увеличения стоимости капитала, или того и другого, но:

- не для применения в производстве или поставке товаров, оказания услуг, выполнение работ в административных целях;

- не для реализации в ходе финансово - хозяйственной деятельности.

Земля и здания, приобретаемые с целью перепродажи, а также земля и здания, используемые в целях администрации или в процессе производства товаров, осуществления услуг, выполнения работ, не выступают в качестве инвестиционного имущества, и отражаются в отчетности по правилам МСФО 16 «Основные средства». Для правильной классификации недвижимости, сдаваемой в операционную аренду (как основное средство или как инвестиционное имущество), в МСФО 40 применяются критерии существенности других сопутствующих аренде услуг, предоставляемых арендатором. Недвижимость нельзя отнести к инвестиционному имуществу, если сопутствующие услуги аренде составляют большую долю общего договора аренды. МСФО 40 используется при ведении учета инвестиционного имущества по договору операционной аренды, а в МСФО 17 закреплены вопросы, связанные с договором финансовой аренды: классификация аренды, признание доходов от аренды, оценка доли собственности.

В современной действительности рынок недвижимости приобретает положительную стабильную динамику развития, что делает данный сегмент одним из самых привлекательных для вложения свободных средств. Именно поэтому большинство организаций выбирают сдачу в аренду зданий и земли, не используемых в основной финансово - хозяйственной деятельности, их продажи.

В российском законодательстве пока не разработан аналог МСФО 40 «Инвестиционное имущество». Самым близким объектом бухгалтерского учета в российской практике являются доходные вложения в материальные ценности. Учет доходных вложений в материальные ценности в российском бухгалтерском учете производится в соответствии с ПБУ 6 / 01 «Учета основных средств», согласно которому доходными вложениями в материальные ценности выступают основные средства, предназначенные только для предоставления фирмой за плату во временное владение и пользование с целью получения дохода.

Согласно нормативной базе РФ на счете 03 отражаются основные средства предназначенные для лизинга (по МСФО это финансовая аренда), а объекта основных средств, предназначенные для операционной аренды (по МСФО это инвестиционное имущество) учитываются на счете 01 на отдельном субсчете «Операционная аренда», поэтому в балансе видны лишь основные средства, предназначенные в лизинг (доходные вложения в материальные ценности), а инвестиционное имущество отдельно в балансе не отражается, поскольку указывается в целом по строке «Основные средства». Для повышения достоверности учета, как нам представляется, необходимо произвести переклассификацию объектов учета и в отчетности, а именно в бухгалтерском балансе, при наличии подобных объектов предусмотреть статью «инвестиционное имущество».

Список использованной литературы:

1. Бурмистрова, Л. М. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Л. М. Бурмистрова. – 2 - е изд., перераб. и доп. – Москва : Форум, 2012. – 304 с. Воронова, Е. Ю. Управленческий учет: учебник / Е. Ю. Воронова. - Москва : Юрайт, 2011. - 551 с.

2. Егорова Л. И. Бухгалтерский управленческий учет. Учебно - практическое пособие. - М.: Евразийский открытый институт, 2011. - 120 с. - // ЭБС "Университетская библиотека онлайн". - Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

3. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова ; Гос. ун - т упр. – 2 - е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2012. – 428 с. // ЭБС "Университетская библиотека онлайн". - Режим доступа: <http://biblioclub.ru>.

© Д.А. Попова, 2015

УДК 336.221

Т.А. Пузыня, к.э.н., доцент

Великолукская государственная академия физической культуры и спорта
г. Великие Луки, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ СПРАВЕДЛИВОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Принципы справедливого налогообложения основаны на снижении дифференциации населения по уровню дохода и бедности. Под справедливым налогообложением принято понимать такое распределение доходов населения, при котором налоговые отчисления от более обеспеченных слоев населения поступают в виде субсидии бедным слоям населения.

Как отмечают экономисты, введение в 2001 г. плоской шкалы налога на доходы физических лиц с целью снижения налоговой нагрузки на высокие доходы, чтобы вывести их из «тени», не оправдало поставленные цели. Объёмы скрытой оплаты труда наёмных работников имеют место и в настоящее время.

Кроме того, доказано, что введение с 2001 г. единой ставки дало дополнительный толчок набравшему обороты процессу социальной дифференциации общества. [1, С. 168]

Также проблемы справедливого налогообложения относятся и к юридическим лицам, поскольку зачастую объектом налогообложения не выступает источник получения основного дохода организации.

Например, существующая система налогообложения юридических лиц далека от совершенства, она не в полном объеме учитывает особенности российской экономики. Совершенствование действующей налоговой системы должно быть направлено не на снижение трудоемкости работы бухгалтеров, налоговых инспекторов, а на решение проблемы создания прозрачности и полноты учета особенностей при уплате налогов и ведении бухгалтерского учета, что в конечном итоге должно способствовать росту конкурентоспособности отечественной продукции [2, С. 58].

Основные принципы справедливого налогообложения определены особенностями объединения лиц в целях семейного налогообложения доходов, представленными в таблице.

Таблица - Критерии объединения лиц в целях налогообложения [3, С. 84]

Лица	Первичные условия совместного налогообложения	Условия совместного налогообложения по критерию проживания	Особенности исчисления доходов в целях налогообложения
Супруги	1. Законный брак	Регистрация в	Все доходы (в том

	2. Совместная собственность на доходы 3. Отсутствие специального порядка налогообложения в отношении доходов одного из супругов	одном территориальном отделении налогового органа	числе и присоединенные другими лицами) делятся пополам, к которым применяются в равной мере вычеты и льготы
Несовершенно - летние дети, а также дети в период обучения, до 24 лет	Исполнение обязанности супругов по содержанию ребенка	Не имеет значения	Доходы присоединяются к доходам супругов с согласия детей (либо их законных представителей до наступления совершеннолетия)
Иждивенцы	Фактическое содержание супругами указанного лица	Не имеет значения	Нет
Семьи близких родственников (к близким родственникам относятся родители и дети, дедушки, бабушки и внуки, полнородные и неполнородные братья и сестры)	Нуждаемость семьи (среднедушевой доход на члена семьи меньше необлагаемого минимума)	Регистрация супругов (лица, не состоящего в браке), нуждающейся семьи в том же территориальном отделении налогового органа, что и супруги, к которым присоединяется нуждающаяся семья	Доходы нуждающейся семьи присоединяются к доходам супругов. Льготы и вычеты, право на которые имеет нуждающаяся семья, передаются супругам
Совместно проживающие иные нуждающиеся лица	Доход лица меньше необлагаемого минимума	Постоянное проживание в одном жилом помещении с семьей, к которой присоединяется нуждающееся лицо	Доходы лица передаются супругам. Супруги имеют право на вычет в отношении лица в порядке, предусмотренном для иждивенца

Справедливое налогообложение максимально учитывает интересы как государственных органов в части пополнения государственного бюджета, так и распределения денежных средств среди мало имущих слоев населения в виде материальной помощи. Принципы

справедливого налогообложения позволяют обеспечить равномерное налогообложение всех слоев населения, отсутствие налоговых каникул для всех категорий налогоплательщиков, нормы налогообложения регулируются нормативно - правовыми документами.

Итак, проблемы справедливого налогообложения в России включают в себя рациональное распределение налоговых поступлений среди малоимущих слоев населения, максимально возможное использование государственного регулирования экономики, равное распределение налогового бремени среди населения, всеобщность налогообложения физических и юридических лиц. Пути решения проблем справедливого налогообложения в России может служить совершенствование законодательства по налогообложению физических и юридических лиц с целью более равномерного распределения доходов населения для повышения уровня и качества жизни всех слоев населения.

Список использованной литературы:

1. Тюрина Ю.Г. Справедливое налогообложение физических лиц как фактор развития экономики государства // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2013. № 4 (42). С. 167 - 170.

2. Пузыня Т.А. Проблемы системы налогообложения сельскохозяйственных организаций // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 2. С. 57 - 58.

3. Кахриманов Р.А., Алиев Г.Х. Перспективы внедрения семейного налогообложения доходов как важнейшее условие справедливого перераспределения налоговой нагрузки между плательщиками с различным составом семей // Известия Кабардино - Балкарского научного центра РАН. 2012. № 6 - 2 (50). С. 84 - 90.

© Т.А. Пузыня, 2015

УДК 338.43

А.П. Пхазария

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

СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Как известно, экономическая эффективность использования земельных ресурсов формируется под воздействием внутренних и внешних факторов. Среди наиболее значимых внешних факторов можно выделить государственное регулирование земельных отношений, использования и учета земли, включающее административно - правовое и экономическое регулирование.

Государственное экономическое регулирование включает, прежде всего, разработку мер, направленных на развитие рынка земли, кредитную и налоговую политику,

субсидирование мероприятий по сохранению и воспроизводству почвенного плодородия, сельскохозяйственное страхование.

В современных условиях активно развивающихся рыночных отношениях важная роль отводится рынку земли, как составного элемента экономического механизма регулирования земельных отношений. Цель рынка земли состоит в обеспечении оборота земельных ресурсов и их переходе в руки более эффективных собственников [3, 4, 6].

На наш взгляд, сегодня земельный рынок имеет две особенности. Во - первых, это неэластичность предложения земли ее владельцем, что объясняется постоянством количества земли вне зависимости от понижения (повышения) ее цены. Во - вторых, в результате неэластичности предложения земли и ее ограниченности проявляется способность земельных ресурсов приносить доход в форме экономической ренты, величина которой будет увеличиваться пропорционально цене [1].

Причины, сдерживающие развитие земельного рынка в настоящее время, различны. Прежде всего, большинство собственников предпочитает сохранить свои земельные участки, воспринимая их как самовозрастающий капитал. Кроме того, ограничение продажи и покупки земельных участков, связанное с особенностью земли как товара, зачастую приводит к неудовлетворению покупателя. С целью оценки достаточности рыночного оборота земельных участков необходимо иметь представление о спросе на них, что обостряет проблему дефицита соответствующей информации [2, 3].

Среди внешних факторов эффективного землепользования в процессе осуществления сельскохозяйственного производства немаловажную роль играет государственная кредитная и налоговая политика. В то же время, многие эксперты отмечают, что существующие недоступность и высокая стоимость коммерческих кредитов, предлагаемых сельскохозяйственным организациям, определяют необходимость дальнейшего реформирования финансово - кредитного обслуживания агропромышленной сферы. Положительным фактом является то, что государственная политика в сфере земельно - ипотечного кредитования в соответствии с Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102 - ФЗ, предусматривает обременение залогом земли сельхозназначения. Это способствует притоку инвестиций в аграрный сектор экономики, вовлечению в экономический оборот сельскохозяйственных земель и определению их действительной рыночной стоимости [1, 4].

Налоговая политика государства с целью наиболее рационального и эффективного использования земельных ресурсов в сфере агропромышленного производства предполагает установление льгот по земельному налогу.

Одним из условий роста экономической эффективности сельскохозяйственного землепользования является субсидирование мероприятий по сохранению и воспроизводству почвенного плодородия. Условия вступления России в ВТО во многом предопределили утверждение Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 год». Одной из приоритетных целей программы является воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизация производства. Достижение поставленной цели предполагает решение ряда задач, направленных на создание условий, необходимых для

эффективного использования земель сельхозназначения, а также повышения плодородия почв [3].

Для реализации данных задач программой предусмотрено предоставление несвязанных субсидий поддержки доходов сельхозпроизводителей в области растениеводства. Данная поддержка соответствует требованиям ВТО и заменяет ранее оказываемую поддержку на приобретение минеральных удобрений, льгот на ГСМ, уплату части процентов по кредитам, приобретаемым на проведение сезонных полевых работ.

Государственные субсидии на оказание несвязанной поддержки в области растениеводства направлены на возмещение части затрат в расчете на гектар посевной площади, в частности, на: проведение комплекса агротехнологических работ; повышение уровня экологической безопасности сельскохозяйственного производства; повышение плодородия и качества почв [5, 7, 8].

В числе эффективных инструментов повышения результатов землепользования в сфере агропромышленного производства и стимулирования защиты земельных угодий можно отнести страхование. Однако в настоящее время в сельском хозяйстве страхованию подлежат убытки, связанные с производством сельскохозяйственной продукции. Стоит отметить и то, что действующее законодательство позволяет включать в состав реально страхуемых объектов таких элементов окружающей среды как вода и атмосфера. Земля как природный объект и ресурс по - прежнему не входит в состав страхуемых объектов, несмотря на то, что сознательно нерациональное использование земли приводит к снижению почвенного плодородия, что в перспективе может привести к потере отдачи земельных ресурсов. Между тем средства страховых платежей могли бы стать одним из источников компенсации ущербов и финансирования восстановительных работ [7, 8].

Наряду с мерами экономического стимулирования повышения рационального и эффективного землепользования в сфере аграрного производства государством предусмотрены определенные санкции. Во - первых, Земельным кодексом предусмотрено изъятие земельного участка в случае неиспользования пашни или использование участка, которое повлекло существенное снижение плодородия или значительное ухудшение экологической обстановки. Во - вторых, предусмотрена административная ответственность в виде штрафов за земельные правонарушения.

Таким образом, экономическое регулирование земельных отношений, использования и учета земель должно включать как льготы и поощрения хозяйствующих субъектов, рационально использующих сельскохозяйственные угодья, так и жесткие экономические санкции за ухудшение показателей почвенного плодородия, неиспользование сельскохозяйственных угодий в аграрном производстве.

Список использованной литературы:

1. Власенко В.П. Методологические аспекты выбора диагностических критериев гидрометаморфизма в черноземах Западного Предкавказья / В.П. Власенко, В.И. Терпелец // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2010. № 27. С. 80 - 85.
2. 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 Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 39. С. 69 - 72.

3. Жердева О.В. Воспроизводство и экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях: автореферат дис... кандидата экономических наук / О.В. Жердева. Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2014

4. Жердева О.В. Роль, значение и функции земли в сельскохозяйственном производстве / О.В. Жердева // Теория и практика общественного развития. 2013. № 8. С. 319 - 320.

5. Жердева О.В. Эффективность технологий возделывания сахарной свеклы на почвах низменно - западного агроландшафта Западного Предкавказья / О.В. Жердева, В.И. Терпелец // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 32. С. 76 - 81.

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

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

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

© А.П. Пхазария, 2015

УДК 691.32

Т.А. Рамазанов, Р.Ш. Лукманов
Магистранты 2 года обучения,
Архитектурно - строительный факультет
ФГБОУ ВПО УГНТУ
г. Уфа,
Российская Федерация

НАУЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Одной из важнейших экономических проблем строительства проблем является отсутствие единой базы цен на обследование зданий и сооружений. На сегодняшний день используется немало сборников и справочников. Отсутствие единой базы приводит к тому, что различные экспертные организации, а также заказчики используют для определения сметной стоимости разные сборники, что приводит к противоречиям.

Для примера рассмотрим объект: пятиэтажное кирпичное жилое здание. Объект расположен по ул. Интернациональная, д. 52, д. Алексеевка Уфимского района Республики Башкортостан. Здание имеет Г - образную форму в плане с габаритными размерами 41,6×35,4 м и высотой этажа – 2,56 м.

Предметом договора на оказание услуг является: оценка технического состояния многоквартирного жилого дома в д. Алексеевка Уфимского района, Республики Башкортостан. В соответствии с задачей, намечены следующие основные этапы обследования:

1. Ознакомление с технической документацией и их изучение;
2. Инженерно - техническое обследование строительных конструкций здания с фотофиксацией;
3. Анализ материалов обследования;
4. Подготовка фотоиллюстраций основных строительных конструкций, с описанием;
5. Подготовка заключения о техническом состоянии и о соответствии строительных конструкций проектным решениям;

Нами была посчитана стоимость обследования данного объекта по 4 - м из сборников цен, которые были перечислены ранее. В таблице 1 представлены результаты определения стоимости.

Таблица 1. Стоимости обследования здания, определенные по различным сборникам

Наименование сборника	Стоимость обследования, тыс. руб.	
	без НДС	с НДС
Справочник базовых цен на проектные работы по обследованию, оценке технического состояния, испытанию и усилению строительных конструкций зданий, сооружений, грузоподъемных кранов и подъемников, «СибПроектСтальКонструкция», 2000 г.;	66	78
Справочник базовых цен на обмерные работы и обследования зданий и сооружений, «ЦЕНТРИНВЕСТ проект», 1998 г.;	50	59
Сборник цен на инженерно - обследовательские (изыскательские) работы по выявлению технического состояния строительных конструкций промышленных зданий и сооружений с разработкой мероприятий и рабочих чертежей по ремонту, усилению и восстановлению, «ЦНИИПромзданий», Москва - Брест, 1991 г.;	106,7	126
МРР - 3.2.05.04 - 07 Сборник базовых цен на работы по обследованию и мониторингу технического состояния строительных конструкций и инженерного оборудования зданий и сооружений, 2007	54,2	64

Как видно из результатов (табл.1), сметные стоимости отличаются более чем в 2 раза.

Другой проблемой, связанной с формированием цен на обследование в строительстве является демпинг на тендерах и аукционах. Наименьшая цена является основным критерием для выбора подрядчиков.

Третья не менее важная проблема заключается в большом разбросе цен по коммерческим предложениям, предоставляемым организациями, работающими на рынке обследования зданий и сооружений.

Основываясь на результатах нами проведенного исследования, анализа ряда факторов, формирующих рынок обследования, можно сформулировать несколько основных выводов:

- Контроль качества выполняемых работ зачастую отсутствует, а если и контролируется, то лишь поверхностно.
- Происходит ухудшение показателя качества работ на рынке в целом, так как снижение цены приводит и к уменьшению качества. Организации - заказчики выбирают то, что дешевле, не рассматривая вопроса качества.
- Из-за того что заказчиком приходится сталкиваться с работами низкого качества, у них создается низкое мнение о трудоемкости и ценности проделанной работы.
- Обследование представляется не как один из наиболее наукоемких и сложных видов изысканий, а лишь как вспомогательные работы при проектировании.

Список использованных источников:

1. Бадертдинова А.Р., Быкова А.Н., Гареева З.А. Проблемы строительной отрасли на современном этапе. В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 23 - 25
2. Равилова А.Р., Запольских В.А., Гареева З.А. Сущность категории неопределенности и ее роль в строительной отрасли РФ. В сборнике: общество, наука и инновации. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 167 - 169.

© Т.А. Рамазанов, Р.Ш. Лукманов. 2015

УДК 658.62

С.Р. Ромаев

Студент 4 курса

Кафедра « Экономика и управление»

ФГБОУ ВПО МАИ (национальный исследовательский университет)

Ступинский филиал, г. Ступино, Российская Федерация

ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Актуальность исследования состоит в том, что эффективность деятельности предприятия в значительной мере определяется не только такими основными факторами, как производственные мощности, технологии, персонал, его квалификация, но и потенциалом развития. Потенциал развития выявляется при анализе факторов внутренней и внешней среды. На основе этого анализа происходит выбор стратегии развития, которая в наибольшей степени соответствует рыночным условиям и конкурентоспособности предприятия. Для реализации стратегии большое значение имеет уровень организационной культуры, поскольку именно сотрудники проводят стратегические изменения. [1, с. 158]

В работе были изучены элементы стратегического менеджмента общества с ограниченной ответственностью - аптечный пункт ООО «Глаксона», который расположен в г. Ступино, Московской области.

Аптечный пункт является коммерческим предприятием. Он обладает правом юридического лица, действующего на основании полного хозяйственного расчета, обеспечивает самокупаемость, всецело отвечает за результаты своей деятельности и выполнение взятых на себя обязательств.

Объект исследования имеет все разрешения и лицензии для полного и законного функционирования.

Основными целями деятельности данного аптечного пункта являются:

- комплексное удовлетворение спроса покупателей;
- получение прибыли

Конкретно исследуемый аптечный пункт находится в непосредственной близости жилого комплекса и максимально приближен к основным потокам общественного и индивидуального транспорта. Учитывая специфику объекта, ассортимент товара разнообразен и выстроен на базе широкой номенклатуры товарных групп. Аптечный пункт, как и вся сеть ООО «Глаксена», имеет хозяйственные связи более чем с 10 поставщиками лекарственных препаратов. По ценовому уровню реализуемых товаров исследуемый объект можно отнести к магазинам низкого уровня цен.

В работе были сформулированы стратегические цели организации - видение и миссия. Цели организации структурированы в виде «дерева» целей (рис.1).



Рис. 1. «Дерево» целей аптечного пункта ООО «Глаксена»

«Дерево» целей должно быть увязано с функционалом сотрудников, что выражает системный подход к управлению организацией[2, с. 131 - 133]

Для ООО «Глаксена» был проведен анализ сильных и слабых сторон организации, возможностей и угроз внешней среды – SWOT – анализ (рис.2)

Знак (+) на матрице SWOT - анализа характеризует усиление сильной стороны организации за счёт возможностей внешней среды, знак (-) ослабление потенциала организации за счёт угроз внешней среды, знак (0) невозможность понять взаимосвязь факторов.

Рис. 2. Матрица «SWOT – анализ»

	Возможности:	Угрозы:
	1.Растущая потребность населения в медикаментах; 2.Расширение номен - клатуры; 3.Привлечение новых поставщиков	1.Выход на рынок новых конкурентов; 2.Нестабильность экономической ситу - ации в стране и регионе; 3.Изменение законода - тельства в отношении лекарственных средств;
Сильные: 1.Гибкая ценовая поли - тика; 2.Широкий ассорти - мент лекарственных средств; 3.Высокая квалифика - ция персонала	++ 0 +++ + 0 0	+ - - + 0 0 + + -
Слабые: 1.Значительная нагрузка на персонал; 2.Неэффективность системы управления товарными запасами; 3.Недостаточное коли - чество собственной площади;	- - 0 - - 0 - - 0	- 0 0 - - - - 0 0

Таким образом, рассматривая потенциал компании, ее сильные и слабые стороны, анализируя угрозы и возможности исходящие из внешней среды, можно сделать вывод, что для аптечного пункта ООО «Глаксена» подходит стратегия концентрированного роста, т.е. стратегия использования сильных сторон организации, способствующих реализации возможностей внешней среды. Разрабатываемая стратегия должна быть направлена на максимальное использование предлагаемых возможностей и максимально возможную защиту от угроз. Следует выбрать подстратегию, связанную с улучшением развития рынка и продуктивных инноваций.

Список использованной литературы:

1. Стратегический менеджмент, Александрова А.В., Кондрашева Н.Н., Казакова Н.А., Курашова С.А. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080200 "Менеджмент" и специальности 080507 "Менеджмент организации"; рекомендован УМО по образованию в области менеджмента / под редакцией профессора Н.А. Казаковой. Москва, 2012. Сер. Высшее образование. - 320с.

2. Современная технология управления организацией на основе системного подхода Кондрашева Н.Н., Александрова А.В.В сборнике: Современные тенденции в науке и образовании Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: В 6 частях. ООО "Ар - Консалт". Москва, 2014. С. 131 - 133.

© С.Р.Ромаев, 2015

УДК № 004.05

Л.А. Сабанцев, Студент

Межрегиональный открытый социальный институт
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

И.Б. Кондратенко

к.п.н., доцент кафедры математики, информатики и информационной безопасности
Межрегиональный открытый социальный институт
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация

В статье описаны методы использования облачных технологий в предприятиях малого бизнеса. Основные плюсы и минусы данного контента.

Ключевые слова

Облачные технологии, малый бизнес, средний бизнес

Облачные технологии – это не только модное инновационное решение, но и новая тенденция ведения бизнеса применимая к любым масштабам компании.

Как известно, с малых предприятий зачастую начинаются крупные корпорации. И за частую, малый бизнес используют проводником для внедрения новых технологий. Благодаря облаку, компании получают возможность без больших инвестиций в IT пользоваться новаторскими приложениями. При этом не обязательно брать на работу опытных IT - специалистов. Одним из плюсов использования облачных технологий, характеризуется отказом от приобретения лицензий на используемые программные средства и заменой их арендой у провайдеров держателей лицензионного программного обеспечения. Данный подход позволяет решить много организационных, юридических и финансовых проблем пользователям ,но требует от провайдеров предоставление широко спектра сервисов и технологий, покрывающих возможные запросы со стороны клиента

С внедрением облачных технологий значительно увеличивается быстрота реагирования компании во внутренней и внешней среде. И чем крупнее бизнес, тем важнее данная составляющая. В зависимости от сложности процессов управления информационными технологиями, выполнение простых операций (например, получение идентификатора пользователя или IP - адреса сервера для входа) может «съесть» много времени. С помощью облака пользователь удовлетворяет свои потребности в считанные минуты. Именно возможность ускоренного развертывания услуг является одной из главных причин перехода к облачной работе.

Облачные технологии позволяют решить проблему расхождения растущих потребностей бизнеса и ограниченных возможностей ИТ - отделов. Небольшие компании, как правило, не располагают достаточными ресурсами для самостоятельного развертывания внутренних инноваций. Речь идет не только об отсутствии штатных сотрудников и финансовых средств, но и несогласованности целей компании и узких задач ИТ - подразделения, которое нередко предпочитает идти по пути наименьшего сопротивления. Например, руководство организации приняло решение вывести на рынок новые услуги и сервисы для клиентов, но ИТ - департамент в силу ориентации на собственные задачи вместо публичного облака начал внедрять частное. И хотя это может не привести к ожидаемым результатам, поставленная задача формально будет считаться выполненной.

В пользу облачных инноваций говорит самый красноречивый для компании аргумент – финансовый план и, в частности, статья расходов на создание и обслуживание существующих информационных систем. Во многих случаях внедрение облака помогает организации высвободить денежные ресурсы и направить их на развитие и поддержку инноваций. В качестве примера можно привести сокращение командировочных расходов за счет реализации удаленной системы работы в режиме видеоконференции. Кроме того, нельзя забывать и о том, что дорогая ИТ - инфраструктура, в которую однажды вложилась компания, через 3 - 5 лет обычно устаревает в отличие от облачного сервиса, предоставляемого в актуальном технологическом формате.

Как известно, получить в аренду облако можно тремя способами: «снять» программное приложение (SaaS), платформу (PaaS) или целую инфраструктуру (IaaS). В России около 94 % всех реализованных ИТ - продуктов приходится на предоставление в пользование клиенту приложения как услуги. Поставщик программного продукта разрабатывает веб - приложение и самостоятельно им управляет, а компания через интернет получает доступ к его функционалу. Облачные сервисы учета рабочего времени и видеонаблюдения, о которых было сказано выше, являются примерами данной модели работы с облаком. Аналогичная схема применима и в случае аутсорсинга бухгалтерских услуг, предоставляемого в рамках облачной технологии «1С:Предприятие» по сценарию «облако как сервис».

Преимущества в работе с облачными системами

- Быстрый темп работы;
- Документы могут храниться неограниченное время, к тому же возможность их синхронизации практически ничем не ограничена;
- Хранение файлов любых объемов, что, по мнению специалистов особенно важно для дальнейшего развития. К тому же потеря данных полностью исключена.

- Работа с облачными технологиями позволяет подключать неограниченное количество пользователей.
- В качестве вывода можно выделить в один тезис все высказывания, что звучат от разработчиков облачных технологий.
- Возможность купить ресурс, который нужен сейчас, или отказаться от него без лишних затрат.
- Отсутствие лицензионных рисков.
- Сокращение рисков утечки информации.
- Доступность дорогих приложений, требующих внедрения, например CRM - систем (исключение первоначальных затрат на покупку лицензий позволяет снизить риски в случае неудачного внедрения, а также позволить себе большие затраты на внедрение и консалтинг).

Таким образом использование облачных технологий в предприятиях малого и среднего бизнеса имеет большой потенциал внедрения и множество положительных аспектов, которые требуют дальнейшего изучения

Список использованной литературы:

1. ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОМПАНИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, Ванина М.Ф., Ерохин А.Г., Фролова Е.А., Век качества. 2015. № 1. С. 61 - 64.

2. ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФОРМА КОНКУРЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, Геворкян С.М., Богдашев И.В., Нагучев М.М., Черненко В.А., Российский экономический интернет - журнал. 2014. № 4. С. 3.

3. ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, Свекровкина Е.А., Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 6 (21). С. 3.

© Л.А. Сабанцев, И.Б. Кондратенко, 2015 г.

УДК33

И.В. Саблина

Старший преподаватель,
кафедра «Экономика и управления предприятием»
ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»

Р.М. Халилов

Магистр 1 курса Института экономики
ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»

Р.В. Токлуев

Магистр 1 курса Института экономики
ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»
г. Астрахань, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

В самом общем виде деятельность человека и его стремление к осуществлению определенных действий это силы находящиеся как вне, так и внутри человека. Именно эти силы и заставляют совершать поступки, при чем, связь между отдельными силами и

действиями человека опосредована очень сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на одинаковые воздействия со стороны одинаковых сил. Но использовать только силу для побуждения человека к действию, может привести к непоправимым последствиям, особенно это наблюдается на предприятиях строительного бизнеса.

На современных российских предприятиях строительного бизнеса разработанная кадровая политика предусматривает в первую очередь формирование организационной культуры управления персоналом, как одного из факторов развития предприятия. Специалисты в области управления персоналом и организационной культуры (Кибанов А.Я., Самыгин С.И., Магура М.И., Травин В.В., Дятлов В.А., Мясоедов В.П., Базаров Т.Ю. и другие) определяют целевую задачу кадровой политики по-разному, и выбор альтернативных вариантов достаточно широк, однако все они в основу кадровой политике закладывают организационную культуру.

Организационная культура – это культура обеспечения упорядоченности и согласованности функционирования социальной организации. Система смыслов, ценностей, норм и ориентиров организационной культуры позволяет обеспечить упорядоченность деятельности по реализации миссии и целей организации. Выработка самой миссии остается при этом вне поля организационной культуры, которая включает в себя только организационное целеполагание – установление частных целей, связанных с обеспечением реализации миссии организации.

Для дальнейшего развития и совершенствования наиболее простых, видимых элементов организационной культуры используются следующие методы:

Моделирование ролей, обучение и тренировка. Аспекты организационной культуры усваиваются подчинёнными через то, как они должны исполнять свои роли. Менеджеры могут специально встраивать важные «культурные» сигналы в программы обучения и в ежедневную помощь подчинённым по работе. Так, учебный фильм может концентрировать внимание на чистоте рабочего места. Менеджер сам может также демонстрировать подчинённым, например, определённое отношение к клиентам или умение слушать других [1, с.34].

Комитеты по этике. Одни организации создают постоянные комитеты по этике для оценки повседневной практики с точки зрения этики, почти все члены таких комитетов – руководители высшего уровня; другие не создают таких комитетов, но нанимают специалиста по этике бизнеса, называемого адвокатом по этике. Роль такого адвоката – выработка суждения по этическим вопросам, связанным с действиями организации, а также выполнение функции "социальной совести" организации. «Карты этики» – набор этических правил и рекомендаций, конкретизирующих этический кодекс корпорации для каждого сотрудника компании. Они содержат также имя и телефон консультанта компании по этическим вопросам [2, с.111].

Для формирования и совершенствования элементов 2 уровня можно использовать следующие методы.

Экономические методы, связаны со свободно-договорными товарно-денежными отношениями на взаимовыгодной основе, отражают стремление сотрудников к достижению основной цели участия в деятельности организации. Экономические методы используются для воздействия на витальные потребности сотрудников, снижая значимость

материальных стимулов они способствуют выдвиганию на первый план потребностей социального, духовного, творческого уровней. К экономическим методам можно отнести метод критериев определения вознаграждений и статусов.

Культура в организации может изучаться через *систему наград и привилегий*. Последние обычно привязаны к определённым образцам поведения и, таким образом, расставляют для работников приоритеты и указывают на ценности, имеющие большее значение для отдельных менеджеров и предприятия в целом, особенно в строительном бизнесе.

В этом же направлении работает система статусных позиций. Так распределение привилегий указывает на роли и поведение, более ценимые организацией.

Вместе с тем практика свидетельствует о том, что данный метод часто используется не в полной мере и не систематически.

Методы, применяемые для *формирования инновационной организационной культуры*, должны использоваться в комплексе, воздействуя сразу на все стороны жизнедеятельности организации. Некоторые из них потребуют достаточно больших затрат, например, премирование определенных форм поведения, разработка психологических тренингов или приглашение специалистов, обучение, разработка мероприятий по воздействию на сотрудников, однако часть из этих методов требуют единовременных больших затрат [1, с.64].

Разновидностью вышеназванного метода является *метод обучения этичному поведению*. Еще один подход, используемый организациями для повышения показателей этичности поведения, – обучение этичному поведению руководителей и рядовых сотрудников. При этом работники знакомятся с этикой бизнеса, что повышает их восприимчивость к этическим проблемам, которые могут перед ними возникнуть. Встраивание этики как предмета в курсы обучения управления персоналом и государственному управлению является еще одной формой обучения этичному поведению, благодаря чему обучающиеся начинают лучше понимать эти проблемы [4, с.25].

Критерии принятия на работу, продвижения и увольнения. Это один из основных способов поддержания культуры на предприятии. То, из чего исходит организация и её руководство, регулируя весь кадровый процесс, становится быстро известно её членам по движению сотрудников внутри организации. Критерии кадровых решений могут помочь, а могут и помешать укреплению существующей в организации культуры [1, с.54].

Этическая экспертиза представляет собой всесторонний анализ конкретного аспекта деятельности организации (или конкретного проекта), которая вызывает беспокойство высшего руководства, персонала или общественности и может повлиять на имидж и перспективы организации.

Этическое консультирование проводится тогда, когда проблемы организации не могут быть решены силами самой организации (или в ней отсутствуют соответствующие структуры) из-за сложности и противоречивости ситуации, связанной с конкретными моральными дилеммами, для чего приглашаются компетентные независимые специалисты по этике бизнеса со стороны.

Этические кодексы описывают систему общих ценностей и правил этики, которых, по мнению организации, должны бы придерживаться ее работники. Этические нормативы разрабатываются с целью описания целей организации, создания нормальной этической атмосферы и определения этических рекомендаций в процессе принятия решений. Обычно

организации доводят этические нормативы до своих работников в виде печатных материалов [3, с.77].

Для изменения элементов 3 уровня можно использовать следующие такие методы, как объекты и предметы внимания, оценки, контроля со стороны менеджеров. Это один из наиболее сильных методов поддержания культуры в организации, так как своими повторяющимися действиями менеджер даёт знать работникам, что является важным и что ожидается от них. Обычно объекты внимания закрепляются в миссии, в мифах и легендах, выделяются на примере героев, которые правильно вели себя в неоднозначной ситуации.

Организационные символы и обрядность. Многие верования и ценности, лежащие в основе культуры организации, выражаются не только через легенды и саги, становящиеся частью организационного фольклора, но также через различные ритуалы, обряды, традиции и церемонии, называемые образцами поведения.

Обряды – это стандартные и повторяющиеся мероприятия коллектива, проводимые в установленное время и по специальному поводу для оказания влияния на поведение и понимание работниками организационного окружения. Сила обряда в его эмоционально - психологическом воздействии на людей. В обряде происходит не только рациональное усвоение тех или иных норм, ценностей и идеалов, но и сопереживание им участниками обрядового действия. «Ритуалы представляют собой систему обрядов. Даже определённые управленческие решения могут становиться организационными обрядами, которые работники интерпретируют как часть организационной культуры. Такие обряды выступают как организованные и спланированные действия, имеющие важное «культурное» значение»[2, с.112].

Соблюдение ритуалов, обрядов и церемоний усиливает самоопределение работников. В повседневной жизни предприятия ритуалы выполняют двойную функцию: они могут укреплять структуру предприятия, а с другой стороны, за счёт затушевывания истинного смысла совершаемых действий – ослаблять. Ритуалы символизируют убеждения, играющие существенную роль на предприятии.

Подобную функцию выполняют и так называемые иницирующие ритуалы, которые принято совершать при вступлении в коллектив. Они должны чётко продемонстрировать новому члену, что же ценится на фирме в действительности.

Таким образом, организационная культура имеет целью повышение эффективности работы организации, поэтому большое внимание уделяется ее совершенствованию, которое предполагает формирование, поддержание и изменение организационной культуры на трех уровнях: артефакты и этикет, поведение и действия людей, мораль, убеждения, ценности.

Следовательно, рациональное формирование организационных культур возможно только при соблюдении определенных правил, а именно тип организационной культуры должен в наибольшей степени соответствовать миссии организации и необходимо учитывать особенности мегакультуры, составной частью которой является культура данной организации, что очень актуально на предприятиях строительного бизнеса.

Список использованной литературы

1. Самыгин С.И. Управление персоналом. – Ростов - на - Дону: Феникс, 2001.
2. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. Изд. - во "Дело". – М., 1998.

3. Мясоедов В.П. Основы кросскультурного менеджмента. Как вести бизнес с представителями других стран и культур. – М.: Дело, 2003. – 326 с.

4. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В. Управление персоналом. Теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом / Учебно практическое пособие. – М.: Проспект, 2014. – 60 с.

© И.В. Саблина, Р.М. Халилов, Р.В. Токлуев, 2015

УДК 330.322.01

А.Э. Садовин, Студент 4 курса ЭФ,
Поволжский государственный технологический университет,
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Необходимость в нахождении наилучшего варианта капиталовложений возникает перед каждым предприятием, фирмой, приоритетом для которых является получение прибыли. В условиях рынка все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью и принятием инвестиционных решений. Вложения денежных средств реализуются путем разработки, формирования и осуществления инвестиционных проектов. Принятие решений по инвестиционным проектам зависит от следующих факторов:

- Вид инвестиций;
- Стоимость инвестиционного проекта;
- Наличие альтернативных проектов;

Чтобы высшее руководство могло определить полезность вложений, следует систематически анализировать несколько проектов. Принятие решений в сфере инвестиционной деятельности осуществляется, в основном, в условиях риска.

Инвестиционные риски делятся на:

- Риски упущенной выгоды;
- Риски снижения доходности;
- Селективные риски;
- Риски банкротства.

Риск упущенной выгоды — это риск наступления финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого - либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование).

Риск снижения доходности возникает в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Риск снижения доходности делится на две разновидности: процентные риски и кредитные риски. К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. А к процентным

рискам относятся риски потерь, которые могут понести инвесторы с изменением процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам. Кредитный риск — риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов, принадлежащих кредитору. Кредитный риск является разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие виды: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск. Биржевые риски характеризуют опасность потерь от биржевых сделок (риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы) [2]. К селективным рискам принадлежат риски, возникающие в результате неправильного распределения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля. Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам [1]. В результате предприниматель становится банкротом.

Далее нужно рассмотреть вопрос о связи риска с доходностью. Для иллюстрации соотношения используется теория эффективного портфеля, основанная в 50 - х гг. прошлого века в работах Г. Марковица.

В качестве меры риска обычно используется стандартное отклонение доходности, или его квадрат – дисперсия доходности. Расчет ожидаемой доходности для отдельного актива и портфеля активов уже рассматривался ранее, поэтому здесь формулы будут просто повторены. Ожидаемая доходность портфеля определяется как сумма ожидаемых доходностей отдельных активов [R – доходность, W – вес, P – вероятность]:

$$R_P = \sum_{k=1}^M W_k R_k,$$

где W_k - вес актива k в портфеле, содержащем M активов.

Ожидаемая доходность актива k :

$$R_k = \sum_{j=1}^N P_j R_{kj},$$

где P_j - вероятность того, что доходность актива k составит R_{kj} .

R_k - ожидаемая доходность.

Ожидаемая дисперсия (квадрат стандартного отклонения доходности актива k):

$$\sigma_k^2 = \left[\sum_{j=1}^N P_j * (R_{kj} - R_k)^2 \right]$$

Тогда дисперсия, или квадрат стандартного отклонения доходности портфеля, как было показано Марковицем, вычисляется по формуле:

$$\sigma_{Port}^2 = \sum_{k=1}^M W_k^2 \sigma_k^2 + \sum_{k=1}^M \sum_{i=1}^M W^k W_i COV_{ik},$$

где ожидаемая ковариация

$$COV_{ik} = \left[\sum_{j=1}^N P_j * (R_{kj} - R_k) * (R_{ij} - R_i) \right] = r_{ik} \sigma_i \sigma_k,$$

где r_{ik} - коэффициент корреляции.

Таким образом, дисперсия портфеля является функцией дисперсий (вариаций) индивидуальных активов. Можно убедиться, что для портфеля, содержащего много активов, формула дисперсии меняется [3]:

$$\sigma_{Port}^2 = \sum_{k=1}^M \sum_{i=1}^M W_k W_i COV_{ik}$$

Математическая интерпретация целевой функции и неблагоприятных условий, выбор метода расчета при разработке алгоритма для установления экстремальных значений

целевой функции, установление диапазона оптимальных значений (решений) с учетом погрешностей в качестве исходных данных, так и расчетных зависимостей, выбор решения, рекомендуется с оптимального диапазона.

Успешный выбор объекта для инвестиций в условиях активно меняющейся рыночной среды предусматривает соответствующие маркетинговые исследования, результаты которых должны быть положены в основу как выработки стратегии инвестиционной деятельности предприятия, так и выбора конкретного инвестиционного проекта.

Список использованной литературы:

1. Казейкин, В.С. Ипотечно - инвестиционный анализ: Учебное пособие / В.С. Казейкин. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 176 с.
2. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 204 с.
3. Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов / В.А. Чернов; Под ред. М.И. Баканов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. - 159 с.

© А.С. Садовин, 2015

УДК 65

А.Р. Садриева

студентка 1 курса факультета Экономики и Управления
Нижнекамский химико - технологический институт

Т.И. Низамбиев

студент 1 курса факультета Экономики и Управления
Нижнекамский химико - технологический институт
г.Нижнекамск, Российская Федерация

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Идеи и практика бережливого производства (Lean production), начинают все глубже проникать в международный рынок производства. Об этом свидетельствует не только активность на издательском фронте (за последние года издано множество серьезных трудов по данной проблематике) и рост популярности соответствующих тренингов и семинаров, но также и реальные проекты компаний по созданию экспериментальных производственных участков, построенных по канонам бережливого производства. [2, С.158].

Настоящим прорывом стала целевая программа внедрения Лин, принятая правительством Татарстана.

На сегодняшний день в Республике Татарстан более 40 предприятий различных отраслей промышленности на том или ином уровне осуществляют внедрение элементов методики «Бережливое производство». К ним относятся такие предприятия, как КАМАЗ, ЕлАЗ, Казанькомпрессормаш, Казанское моторостроительное производственное объединение,

Татнефть, СОЛЛЕРС - Елабуга, Казанский электротехнический завод, Нижнекамскшина, Казанский вертолетный завод, Альметьевский трубный завод, Вакууммаш и ряд других предприятий. [1, С.31].

Наиболее активно среди предприятий Татарстана внедряет систему бережливого производства ОАО «Нижнекамскшина». Развитие данной системы началось в апреле 2008 года.

При этом начальным практическим этапом стала система «5С. Организация рабочего места». Суть ее предельно проста: рабочее место должно содержаться в чистоте и порядке, инструмент отсортирован, все операции и действия стандартизованы. Для получения опыта применения инструментов «Бережливого производства» были созданы пилотные участки СП - 1 Завода массовых шин, СП шин типа «Р» Завода грузовых шин, сборочный участок ПЛРШ (участок обрезинивания металлокорда).

В целях оперативного информационного обеспечения сотрудников ОАО, в локальной сети общества размещен сетевой ресурс «Бережливое производство», где также создана база данных по всем поданным предложениям.

С целью использования творческого потенциала персонала «Нижнекамскшина» введено в действие Положение о стимулировании работников за внесение предложений, направленных на повышение эффективности производства. За 2014 год авторам было выплачено 261 тыс. руб. за подачу 550 предложений, при этом планируемый экономический эффект от внедрения поданных предложений составит около 24 млн. руб.

2015 году ОАО «Нижнекамскшина» продолжил активное внедрение производственной системы «Бережливое производство». Была внедрена одна из методик системы Бережливого производства – ТРМ, система всеобщего обслуживания оборудования. На основании П - СК - НХК - 24 - 2011 «Положение о системе подачи предложений по улучшениям» с начала 2015 года по ОАО «Нижнекамскшина» подано 2926 инициативных предложений. Планируемый эффект 8, 752 млн.руб. [4, С.13].

Для выявления барьеров внедрения Бережливого производства на ОАО «Нижнекамскшина» было проведено анкетное обследование. Респондентам было предложено проранжировать по пятибалльной шкале основные концептуальные барьеры внедрения системы на предприятии в целом и определить три основных барьера внедрения методики Бережливого производства непосредственно на рабочем месте сотрудника.

Как показали результаты обследования, 22,4 % опрошенных считают, что основная причина медленного внедрения - это непонимание особенности применения Бережливого производства для массового производства. Практически такое же количество опрошенных 22,1 % не видят связи Бережливого производства с другими методиками организации и совершенствования процесса управления производством. Пятая часть опрошенных 20,7 % поддерживают точку зрения, что основной барьер заключается в отсутствии понимания получения результатов на каждом цикле. Каждый шестой опрошенный (17,9 %) заявил, что причина «торможения» новой концепции организации производства кроется в непонимании путей систематизации инструментов Бережливого производства. Почти такое же количество респондентов (16,6 %) заявили, что непонимание концепции Бережливого производства и есть основная причина медленного внедрения управленческой инновации на предприятии. [3, С.2].

Резюмируя анализ данных, можно выделить преграды, препятствующие движению к намеченным целям:

1. Нечеткие цели у персонала, обусловленные невовлеченностью работников к их формированию;

2. Отсутствие у персонала уверенности в наличии всех необходимых ресурсов для достижения поставленных целей. Ограниченное финансовое обеспечение проведения организационных изменений, обусловленное недостаточным интересом и вниманием к данному вопросу со стороны высшего звена управления.

3. Слабая система материального и морального стимулирования персонала, отсутствие продуманной системы мотивации лидеров трудового коллектива.

Проведенный анализ позволил выявить некоторые системные ошибки, допущенные при внедрении Бережливого производства на ОАО «Нижнекамскшина». Их осознание и формирование механизмов по их устранению является важным и необходимым шагом на пути к дальнейшему повышению производительности труда посредством внедрения методов бережливого производства.

Бережливое производство - самый короткий путь к инновациям с минимальными инвестициями. Ставка на внедрение новых подходов в производстве, сделанная руководством ОАО «Нижнекамскшина» имеет большие перспективы, так как именно повышение эффективности управления может и должно осуществляться за счет применения новых технологий управления

Список использованной литературы

1. Ахмедзянова Ф.К., Галанцева И.В., Механизмы и методы принятия и реализации управленческих решений, Вестник Казанского Технологического Университета, 2014, 4, 318 - 320.

2. Ахметова Р.А. Успехи предприятия // Нижнекамский шинник. - 2014. - №14.

3. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. - М.,: Альпина Бизнес Букс, 2013.

4. Гирфанова Е.Ю., Дырдонова А.Н., Зинурова Р.И. Зарубежный опыт в оценке деятельности предприятий шинной промышленности / Вестник Казанского технологического университета. - 2014. - т17.№13. - С.338 - 371.

5. Пояснительная записка к годовому отчету ОАО «Нижнекамск - шина» за 2014 год

© А.Р. Садриева, Т.И. Низамбиев, 2015

УДК33

Л.Р.Сафина

студентка 4 курса экономического факультета
Казанский государственный аграрный университет

Научный руководитель: Р.Д.Ситдикова

старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, Российская Федерация

МЕТОДЫ УЧЕТА ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

От того, какой метод признания доходов применяется в организации, зависит момент отражения выручки: по методу начисления или по кассовому методу. Метод отражения выручки непременно должен быть отражен в учетной политике организации. Он определяется на весь календарный год и в течение года не меняется.

Выручка по кассовому методу отражается в налоговом учете в момент поступления денег в кассу или на расчетный счет, а также другого имущества за отгруженные товары. Комплексный анализ налогового и гражданского законодательства позволяет говорить, что моментом оплаты товаров для организации, определяющих выручку «по оплате», будет являться не только реальное поступление денежных средств за реализованные товары (работы, услуги) на его расчетный счет или в кассу, но и погашение дебиторский задолженности другими способами. Кроме этого, в выручку включаются суммы при бартерных сделках за отгруженные товары (услуги, работы). Данный порядок расчета позволяет осуществлять своевременные расчеты с бюджетными фондами и внебюджетными фондами, поскольку под текущее налогообложение и платежи используется действующий денежный источник [2, с. 198].

Выручкой при кассовом методе являются не только платежи за отгруженную продукцию, но и полученные авансовые платежи. При авансовых расчетах за отгруженную продукцию общий размер денежных средств не совпадает с фактической реализацией, поскольку денежные средства поступили по принципу предоплаты, а продукция в данный момент возможно не только не отгружена покупателю, но даже и не выпущена.

При получении организацией выручки в иностранной валюте данные доходы пересчитываются в рубли по текущему курсу рубля, публикуемому ЦБ РФ, на момент поступления средств на валютный счет организации.

В соответствии с пунктом 3 статьи 273 НК РФ затраты при кассовом методе учитываются в расходах после их фактической оплаты. При этом не имеет значения, какие средства были израсходованы: собственные или заемные.

Согласно ст. 273 НК РФ, выручка по кассовому методу может отражаться в налоговом учете до тех пор, пока ее среднеквартальный размер не превысит 1 миллион рублей. Если в течение календарного года случится превышение, то организация потеряет право на использование кассового метода и должна будет перейти на метод начисления. Вновь созданные организации не имеют больших выручек в начале деятельности. Вследствие этого они имеют право использовать кассовый метод с момента открытия. Но если их общая выручка по завершении года превысит 4 млн. рублей, выручку нужно будет пересчитать за весь год.

При использовании кассового метода дата зачисления денег от покупателей является моментом закрытия счета 90 «Продажи» и определения финансового результата от реализации.

Можно выделить следующие недостатки данного метода:

а) система учета метода в основном базируется на кассовых и банковских операциях и поэтому из контура учета выпадают важные активы, как товарно - материальные ценности и имущество;

б) в данном методе затруднительно контролировать дебиторскую и кредиторскую задолженности в расчетах с поставщиками и покупателями, так как ведется учет поступлений и платежей денег, не ведется учет отгрузок товаров;

в) в методе доходы и расходы могут относиться к другому отчетному периоду.

Выручка по методу начисления в налоговом учете отражается в момент передачи права собственности на товары или услуги, когда продукция реализована покупателю. И не зависит, оплачена она или нет. Доход от выполненных работ или оказанных услуг нужно

показывать в отчетном периоде, в котором был подписан двусторонний акт, свидетельствующий, что работы выполнены, а услуги оказаны [3, с. 407].

Выручка должна соответствовать договорной цене реализуемых товаров, работ или услуг. Если поступления покрывают только часть выручки, ее определяют как сумму поступлений и дебиторской задолженности.

Организация, которая определяет выручку по методу начисления, имеют право создавать резерв по сомнительным долгам, включать его в расходы, при этом уменьшать налогооблагаемую прибыль.

При методе учета реализации по методу начисления продукция считается реализованной в момент ее отгрузки и предъявления покупателю счета об оплате. Используется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

На практике чаще всего применяют метод начисления, он наиболее приближен к налоговому учету, и бухгалтеру не нужно делать ежеквартальные перерасчеты по расходам и доходам.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: приняты Государственной Думой 16.07.1998 г. и 19.07.2000 г. (с учетом последующих изм. и доп.). - Информ. - правов. система «Эксперт - Гарант». - Версия от 21.02.2014.

2. Кондраков Н. П., Кондраков Н. Н. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учеб. пособие. - М.: Проспект, 2010. - 493 с.

3. Зонова А. В., Адамайтис Л. А., Бачуринская И. Н. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие (Зонова А.В. и др.); под ред. Зоновой А.В. - М.: Эксмо, 2009. - 590 с.

© Л.П.Сафина, 2015

УДК 336.221

В.А.Сацукевич

Студент факультета «Налоги и налогообложение» группы НН - 1541

М.В.Полинская

К.э.н., доцент кафедры налогов и налогообложения
Кубанский Государственный Аграрный Университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Обеспечение полного и устойчивого сбора налогов и других обязательных платежей является важнейшим условием стабилизации финансовой системы государства. Решение этой задачи требует совершенствования системы налогового администрирования.

Повышение уровня налогового администрирования является одним из важных направлений налоговой политики, которое обеспечивает равенство конкурентного режима для добросовестных налогоплательщиков и снижения издержек, связанных с функционированием налоговой системы.

Важно отметить, что совершенствование налоговой системы Российской Федерации направлено на формирование оптимальных отношений между бизнесом и государством. Важнейшим направлением в решении данной проблемы является улучшение качества налогового администрирования налогоплательщиков. В первую очередь это касается крупнейших налогоплательщиков, вклад которых в формирование бюджета Российской Федерации постоянно возрастает и составляет по разным источникам от половины до трех четвертей всех налоговых поступлений[1].

В соответствие с Приказом МНС России от 16.04.2004 N САЭ - 3 - 30 / 290@ (ред. от 19.09.2014) к крупнейшим налогоплательщикам относятся крупные организации, которые по показателям финансово - экономической деятельности и взаимозависимости с другими организациями относятся к категории крупнейших. Чтобы полностью проконтролировать «самых прибыльных» налогоплательщиков в РФ создаются отраслевые межрегиональные инспекции на федеральном уровне (далее - Межрегиональные инспекции) и межрайонные инспекции на региональном уровне (далее - Межрайонные инспекции) по крупнейшим налогоплательщикам. Создание таких инспекций позволяет обеспечить качественное обслуживание налогоплательщиков, эффективный налоговый контроль и рост доходов государства [2].

Постановка на учет крупнейших налогоплательщиков в межрайонной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам осуществляется на основании п.1 ст.83 ч.1 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) в порядке, определенном Приказом Министерства финансов РФ «Об утверждении особенностей постановки на учет крупнейших налогоплательщиков» от 11.07.2005 г. №85н. Вместе с тем, данный приказ устанавливает порядок организации работы по налоговому администрированию крупнейших налогоплательщиков, подлежащих налоговому администрированию на федеральном и региональном уровнях. При постановке крупнейшего налогоплательщика на учет в Межрегиональной или Межрайонной инспекции он не снимается с учета в налоговом органе по месту нахождения.

Основным принципом проверки данной категории налогоплательщиков является проверка организации в целом, в т.ч. проверка полного перечня сделок с зависимыми компаниями, наиболее значимыми контрагентами и организациями, выделившихся из структуры крупнейшего налогоплательщика с активами или имуществом [3].

На данный момент система налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков имеет ряд недостатков, требующих постепенного решения. Важным недостатком налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков является недостаточное регламентирование в налоговом законодательстве. Весь процесс администрирования «самых прибыльных» налогоплательщиков регулируется подзаконными актами Министерства финансов РФ и Федеральной налоговой службой Российской Федерации (далее – ФНС России), которые постоянно изменяются. В НК РФ ни один принципиально важный вопрос не раскрыт по существу.

Для урегулирования этого вопроса необходимо внести в НК РФ следующие изменения:

- 1) в статью 19 «Налогоплательщики и плательщики сборов» или в статью 11 «Институты, понятия и термины, используемые в настоящем Кодексе» первой части НК РФ раскрыть понятие «крупнейший налогоплательщик»;

2) в главе 14 «Налоговый контроль» первой части НК РФ отразить особенности учета и контроля крупнейших налогоплательщиков, касаемо, в частности, периодичности проведения выездных налоговых проверок, правил учета обособленных подразделений и т. п.

Еще одним важным недостатком существующей системы налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков, является создание Межрегиональных инспекций на основе субъектного отраслевого принципа. Это выражается в том, что они контролируют налогоплательщиков, занятых в определенной отрасли производства, а не расположенных или осуществляющих деятельность на какой-либо территории. В связи с этим многие налогоплательщики выражают свое недовольство: «Почему находящиеся на территории Дальнего Востока или Сибири крупные организации вынуждены состоять на учете в Межрегиональных инспекциях, расположенных в Москве, и нести потери, связанные с необходимостью направлять в Москву документацию, отчетность, сотрудников в командировки и т. д.?» [3].

Решением данной проблемы может стать администрирование всех крупнейших налогоплательщиков Межрайонными инспекциями с возможностью при необходимости увеличения их количества, в т.ч. деления по отраслям.

Также важной проблемой нормативного регулирования организации налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков в РФ является полное отсутствие четкой и ясной концепции на государственном уровне реформирования системы налогового контроля и налоговой ответственности.

Для решения данной проблемы предлагается разработать на федеральном уровне методологию целенаправленного отбора крупнейших налогоплательщиков для выездной проверки, а также более жесткую стратегию налоговых проверок.

Необходимо также отметить, что результативность деятельности налоговых органов в значительной степени определяется уровнем профессиональной компетентности и грамотности налоговых работников, особенно это касается работников Межрегиональных инспекций. Проверка промышленного предприятия требует не только высокого уровня подготовки в сфере налогового законодательства, но также очень высокой специфической подготовки. Предлагается в рабочий процесс деятельности Межрегиональных и Межрайонных инспекций внедрить регулярный учебный процесс с привлечением преподавателей горных институтов, представителей нефте- и газодобывающих предприятий и т. п.

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Официальный текст. – М.: «Проспект», 2015.
2. Каратаев, А.С. Теория налогового контроля и ее обусловленность особенностями налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков [Текст] : А.С. Каратаев // Экономические науки. - 2013.;
3. Федеральная налоговая служба. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>

© В.А.Сацукевич, 2015

Г.С. Свиридова

к.п.н. доцент кафедры «Менеджмента»
Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова

Н.С. Ивашина

к.п.н., доцент кафедры «Экономики и финансов»
Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова
г. Магнитогорск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ

Эффективное использование регионального инновационного потенциала является важным фактором развития и повышения конкурентоспособности региона. Анализ инновационного потенциала региона необходим для разработки целевых программ инновационного развития регионов.

Важным в оценке инновационного потенциала является наличие системы обоснованных показателей и необходимых статистических данных. Система показателей оценки инновационного потенциала формируется исходя из сущности данной категории. На сегодняшний день имеют место различные подходы к определению понятия «инновационный потенциал». Рассмотрим некоторые из них.

Современный экономический словарь трактует инновационный потенциал как совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности [7].

В.Н. Гунин дает следующее определение инновационного потенциала организации – это мера ее готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации инновационного проекта [2, с. 112].

Г.С. Гамидов определяет инновационный потенциал региона (отрасли) как способность и готовность региона (отрасли) осуществлять эффективную инновационную деятельность [1].

Вышеназванные авторы рассматривают инновационный потенциал как социологическую категорию, то есть делают акцент на готовности и возможности организаций и регионов к освоению инноваций.

Е.В. Скурихина под инвестиционно - инновационным потенциалом региона понимает совокупную возможность социально - экономической системы региона обеспечивать развитие его инвестиционной и инновационной сфер в целях и масштабах, определяемых экономической политикой и ресурсной компонентой региона [8].

Ряд авторов объединяет различные аспекты понятия «инновационный потенциал региона».

Инновационный потенциал можно рассматривать как возможность и способность региона формировать и использовать инновационные ресурсы, необходимые для

инновационного развития, что позволяет региону создавать, распространять и использовать различного вида новшества [5].

Инновационный потенциал – структура, объединяющая три составляющие потенциала: ресурсную, внутреннюю и результативную, которые существуют во взаимодействии, предполагают и обуславливают друг друга [4].

Таким образом, инновационный потенциал региона это не просто совокупность инновационных ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности, но и способность региона создавать и использовать наукоемкие продукты.

На основе анализа вышеприведенных определений можно выделить следующие подходы к сущности данного определения (табл.1).

Таблица 1 - Подходы к определению категории «инновационный потенциал региона»

Ресурсный подход	Социальный подход	Объединение ресурсного, социального и результативного подходов
- совокупность различных видов ресурсов для осуществления инновационной деятельности	- способность и готовность региона (организации) осуществлять инновационную деятельность	- совокупность инновационных ресурсов и способности регионов создавать инновационные продукты с целью их дальнейшего вовлечения в хозяйственный оборот

Следует отметить, что уровень инновационного потенциала является параметром, позволяющим регионам оценивать ресурсные возможности для разработки собственной стратегии инновационного развития. Поэтому необходимо уточнение критериев оценки инновационного потенциала региона с учетом всех факторов и условий его развития.

На сегодняшний день имеется значительное количество зарубежных и отечественных методик оценки инновационного потенциала. Авторами предлагаются различные показатели инновационного потенциала регионов и подходы к их определению. Ретроспективный анализ существующих методик позволил выявить их методологию и показатели оценки (табл. 2).

Заслуживает внимание методика составления «Рейтинга инновационного развития регионов России для целей управления», разработанная под патронажем Ассоциации инновационных регионов России (АИРР). В рамках данной методики сформирована система показателей, на вершине которой – агрегированный показатель Индекс инновационного развития регионов России (ИИРР). Каждый показатель относится к одному из трех типов: потенциал в создании инноваций, потенциал коммерциализации инноваций, результативность инновационного развития [6].

Данная методика объединяет ресурсную и результативную составляющие инновационного потенциала и основана на показателях оценки инновационного потенциала стран Европейского союза.

Таблица 2 - Методики оценки инновационного потенциала регионов

Методика и ее авторы	Показатели (индексы) инновационного потенциала, используемы в методике
Методика структурного анализа инновационной активности территории (С.В. Кортов)	<ul style="list-style-type: none"> - наукоемкость отрасли; - технологическая независимость; - технологический обмен
Методика факторного анализа инновационного потенциала региона (Э.П. Амосенок, В.А. Бажанов)	<ul style="list-style-type: none"> - исследовательский потенциал населения; - затратоемкость валового регионального продукта по исследовательским работам; - «наукоемкость» ВРП по докторам наук; - «наукоемкость» ВРП по исследователям с научными степенями; - изобретательский потенциал экономически активного населения; - уровень инновационной активности организаций
Методика кластеризации регионов (А.Е. Варшавский)	<ul style="list-style-type: none"> - соотношение уровня заработной платы в отрасли «Наука и научное обслуживание» и в экономике региона в целом; - соотношение внутренних затрат на исследования и разработки и ВРП; - доля экспорта в страны дальнего зарубежья в ВРП; - доля персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике; - число выданных патентов и авторских свидетельств на 1 млн.чел. населения; - среднедушевой уровень ВРП
Методика расчета индекса инновативности регионов (Независимый институт социальной политики РФ)	<ul style="list-style-type: none"> - доля численности персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике; - численность учащихся вузов на 10 тыс.чел. населения; - количество зарегистрированных патентов на 1000 чел. занятых в экономике; - затраты на технологические инновации в расчете на 1 чел.; - уровень интернетизации
Методика рейтингования регионов по уровню их инновационного развития (А.Б. Гусев)	<p>Две группы факторов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - инновационная восприимчивость; - инновационная активность

Источник: составлено по данным [3].

Особый интерес представляет методика оценки инновационного потенциала региона, разработанная в рамках формирования Стратегии инновационного развития Свердловской области до 2020 г. [9].

В основе данной методики лежит расчет сводного индекса инновационного потенциала, учитывающий отобранные показатели. Критерии оценки инновационного потенциала разбиты на следующие блоки:

- инновационно - технологический;
- кадровое обеспечение;
- научно - образовательная структура;
- финансирование.

Наиболее ценным в данной методике, на наш взгляд, является то, что выбранные показатели учитывают разные аспекты инновационного процесса, а также выполнена ограниченная выборка регионов, сопоставимых по объему, по структуре экономики, эффективности субъекта со Свердловской областью.

Таким образом, краткий анализ используемых методик оценки инновационного потенциала позволяет сделать следующие выводы:

- для оценки уровня инновационного развития регионов требуется оценка уровня инновационного потенциала субъекта. Данный параметр необходим для формирования стратегии инновационного развития региона и разработки комплекса мероприятий по ее реализации;
- наиболее приемлемыми методиками оценки инновационного потенциала являются те, показатели которых учитывают все стороны инновационной деятельности: ресурсы, способность и готовность, результат;
- рассмотренные методики оценки инновационного потенциала не исключают, а только дополняют друг друга. Необходимо дальнейшее накопление опыта для более объективной оценки уровня инновационного развития регионов.

Список использованной литературы:

1. Бондарева, Е.В. Инновационный потенциал региона / Е.В. Бондарева, А.Р. Грошев, Т.А. Грошева, А.М. Овчаренко // Современные проблемы науки и образования. – 2012. - №4. – (<http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6828>).
2. Гунин, В.Н. Управление инновациями: 17 - модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. [Текст] / В.Н. Гунин, В.П. Баранчев, В.А. Устинов, С.Ю. Ляпина. - М. : ИНФРА - М, 1999.
3. Задумкин, К.А. Методика сравнительной оценки научно - технического потенциала региона [Текст] / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. - №4. – С.86 - 100.
4. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность [Текст] / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001.
5. Маскайкин, Е.П. Инновационный потенциал региона: сущность, структура, методика оценки и направления развития [Текст] / Е.П. Маскайкин, Т.В. Арцер // Вестник ЮУрГУ. – 2009. - №21. – С. 47 - 53.
6. Показатели и рейтинги инновационного развития регионов в Европейском союзе и России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.docme.ru/doc/927165/pokazатели-i-rejtingi-innovacionnogo-razvitiya-stran-i-reg...>

7. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М. : ИНФРА - М, 2011.

8. Скурихина, Е.В. Теоретические аспекты и методологические подходы к оценке инвестиционного и инновационного потенциала региона [Текст] / Е.В. Скурихина // Молодой ученый. – 2012. - №4. – С. 171 - 174.

9. Стратегия инновационного развития Свердловской области до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/7154/2301/pdf>

© Г.С. Свиридова, 2015

УДК 338.242

В.А. Ситникова

магистрант, 1 курс, факультет бизнеса и экономики
Астраханский государственный университет
г. Астрахань, Российская Федерация

МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

В настоящее время мировая экономическая система характеризуется переходом от индустриального и постиндустриального уклада к периоду науки и знаний, где конкурентная борьба отличается не столько стремлением обладать капитальными и материальными ресурсами, сколько способностью разрабатывать и внедрять новое, т.е. инновационным потенциалом. Поэтому главным фактором интенсивного экономического роста в ведущих странах мира стали инновации. Их производство и распространение может обеспечиваться инновационным предпринимательством. В полной мере его осуществляет обладающий высокой мобильностью и адаптивностью в быстроменяющихся рыночных условиях малый бизнес, повышение инновационной активности предприятий которого является одним из основных направлений государственной политики развитых стран.

Для России проблема инновационного развития является одной из самых трудноразрешимых, поскольку тенденции мирового экономического развития однозначно определяют необходимость именно такого развития, а современное социально - экономическое состояние России предоставляет для этого весьма незначительные возможности.

Актуальность настоящего исследования обусловлена той ролью, которую может и должен играть в условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития малый инновационный бизнес.

Интересно, что на данный момент в мире не существует универсального определения понятия «малый инновационный бизнес» (МИБ). Для его трактовки применяют комбинированный подход, где используются критериальные признаки субъектов малого бизнеса (количество сотрудников и показатели финансовой деятельности) и показатели инновационной активности предприятия, его инновационной деятельности. Согласно

статистической форме наблюдения за инновационными предприятиями «2 МП - Инновация», к последним относят объем инновационной продукции, структуру затрат на технологические инновации и численность работников.

В России, к примеру, федеральный закон РФ от 24.07.2007 № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства» устанавливает следующие критерии отнесения предприятия к разряду «малый» (к ним относят и микропредприятия):

— предел средней численности работников за год (до 100 включительно), микропредприятия (до 15);

— предельное значение выручки от реализации продуктов и услуг за год без учета НДС в размере 400 млн. руб., у микропредприятий - 60 млн.руб.;

— 25 - процентный лимит суммарного участия в уставном капитале юридических лиц РФ, ее субъектов, иностранных граждан и юридических лиц, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов.

В США к малым предприятиям относятся предприятия с количеством работников до 500 человек и доходом до \$6 млн. в год [1, с. 11]. Для Латинской Америки экономическая комиссия ООН относит к малой промышленности предприятия с численностью занятых от 5 до 50 человек, для Азии и Тихоокеанского региона до 50 человек, а для стран Африки согласно упрощенному критерию – до 1000 человек занятых. [2, с. 20]

Исходя из этого, в общем смысле малый инновационный бизнес – это совокупность предпринимательской активности малых и микро - предприятий, осуществляющих инновационную деятельность – «малые инновационные предприятия» (МИП). Согласно методологии «Руководство Осло», например, к ним относят предприятия, внедрившие в течение периода наблюдения некую инновацию. В первую очередь они характеризуются самостоятельностью, относительной независимостью и призваны решать вопросы по структурной перестройке производства и повышения эффективности показателей социально - экономического развития, путем разработки и реализации различных инноваций, повышения конкурентоспособности продукции и производства, создания обстановки инновационности в масштабе города, отрасли, региона и страны в целом.

Обычно МИПы подразделяют на венчурные и «спин - оффы». Наибольшее распространение получают первые (рисковые предприятия), занимающиеся в основном поисково - прикладными исследованиями, проектно - конструкторскими разработками и освоением новых видов продукции, технологических процессов, организационно - управленческих решений. Такие малые инновационные фирмы, как «спин - оффы» создаются путем выделения научно - технического коллектива из состава промышленного предприятия, вуза, государственных исследовательских центров или лабораторий с целью коммерческого внедрения научно - технических достижений, полученных в ходе выполнения крупных негражданских проектов – военных или космических. В отличие от венчурных фирм здесь большую роль играет государственный сектор, оказывающий значительную финансовую, организационную, информационную помощь.

Определяя специфику малого инновационного бизнеса, можно заключить, что она выражается в наличии у МИБ основных черт малого бизнеса, а именно [3]:

— гибкость, мобильность и адаптивность в быстро меняющихся условиях в силу размера,

- повышенная экономическими и неэкономическими факторами мотивация к инновационной деятельности;
- творческая специализация в деятельности;
- немногочисленный, но зачастую высококвалифицированный штат сотрудников;
- ориентация на достижение максимального результата;
- возможность риска;
- высокая производительность труда и низкие издержки производства;
- высокая отдача на единицу финансовых вложений в НИОКР.

Возможность адаптации к условиям внешней и внутренней среды и другие перечисленные выше преимущества позволяют малому инновационному бизнесу обеспечивать динамическое развитие предпринимательской деятельности, где предприятия могут открывать новые сегменты рынка, осваивать и внедрять новые технологии, повышая тем самым наукоемкость и конкурентоспособность производства и способствуя формированию нового уклада экономики, что, например, в случае России является одной из приоритетных задач (рисунок №1).

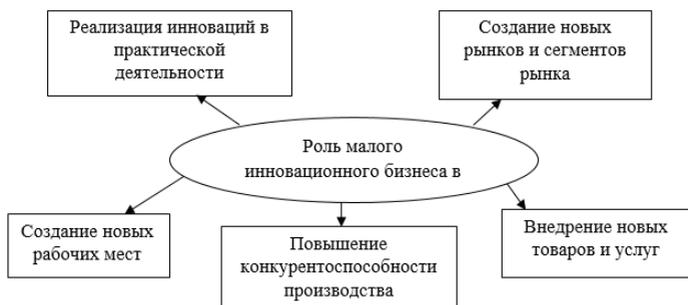


Рисунок 1 - Роль малого инновационного бизнеса в экономике

Кроме того, в развитых интегрированных экономиках малый и крупный бизнесы инновационного сектора дополняют друг друга в осуществлении инновационной деятельности. За счет такого взаимодействия с малым инновационным бизнесом корпорациями обеспечивается разработка и реализация инноваций в короткие сроки (причем с меньшими затратами) и осуществляется проникновение на новые продуктовые рынки. При этом малые фирмы берут на себя львиную долю риска при относительно небольших возможных потерях. Они могут не только выполнять прикладные НИОКР, доводку и внедрение инноваций, наладку массового производства, но зачастую проводят фундаментальные исследования. Крупные же корпорации реализуют долговременные инновационные проекты, осуществляют массовое производство инновационного продукта или использование новых технологий.

Таким образом, малый инновационный бизнес – это особый сектор экономики, обеспечивающий динамичное развитие предпринимательской деятельности в стране, увеличивающий ее инновационный потенциал и конкурентоспособность на международной арене, однако наряду с этим не способный существовать и активно

развиваться без регулярной поддержки со стороны государства, органов самоуправления и некоммерческих организаций.

В мировой практике государственная поддержка осуществляется в трех основных направлениях: нормативно - правовое, организационное и финансовое обеспечение, в котором выделяют два метода финансирования: прямое и косвенное. Особое внимание уделяется созданию инновационной инфраструктуры, где государство может опосредованно влиять на тесно взаимосвязанные между собой элементы инфраструктуры, в совокупности оказывающие содействие в развитии предприятий малого инновационного бизнеса.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что малый бизнес как экономическая категория выступает важнейшим субъектом инновационной деятельности и основным генератором нововведений, может внести огромный вклад в развитие страны.

Список использованной литературы:

1. Аракелян С.А. Малый бизнес в региональном инновационном процессе / С.А. Аракелян // – Монография, 2012. – 232 с.
2. Кошелева Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства / Т.Н. Кошелева // Экономика и управление, 2007.– С. 20 - 28.
3. Легчина, Ю. И. Предприятия малого бизнеса в инновационной экономике // Молодежь и наука [Электронный ресурс]. — Сибирский федеральный ун - т, 2013. — Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/section018.html> (дата обращения: 21.12.2015)

© В.А. Ситникова, 2015

УДК33

М.В.Скрыльников, С.С. Андреев

Студенты группы ГТб - 12

Магнитогорского государственного технического университета

им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск

Ю.А. Лимарева

доцент кафедры экономики и маркетинга

МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ - ПОСТАВЩИКА ИНТЕРНЕТ - УСЛУГ

Маркетинговая деятельность – это деятельность по решению подразделением маркетинга стоящих перед ним практических задач в коммерческой компании (предприятии, фирме).

Содержание маркетинговой деятельности заключается в поиске взаимовыгодного компромисса между потребностями потенциальных потребителей и производственными

возможностями (а также ключевыми компетенциями) компании с учетом возможных действий конкурентов [1].

Маркетинговую деятельность можно условно разделить на несколько направлений: сбор маркетинговой информации о внешней и внутренней среде компании – маркетинговые исследования, конкурентная разведка и т.п.; анализ маркетинговой информации и принятие маркетинговых решений (сегментирование и выбор целевых сегментов, оценка конкурентоспособности, позиционирование и т.п.); планирование маркетинговых мероприятий (разработка маркетинговой стратегии и плана маркетинга); формирование и реализация комплекса маркетинга.

Представленные позиции - это не последовательные этапы маркетинговой деятельности, как может показаться на первый взгляд, а именно взаимодополняющие направления. Например, в процессе разработки маркетинговой стратегии или анализа маркетинговой информации может возникнуть необходимость в проведении дополнительного анализа, а по результатам маркетинговых исследований могут вноситься коррективы непосредственно в элементы комплекса маркетинга без пересмотра маркетинговой стратегии и плана маркетинга [2].

План маркетинга – документ, являющийся важнейшей составной частью годового плана развития предприятия (наряду с финансовым, производственным и другими планами), в котором устанавливаются рыночные цели предприятия и предлагаются методы их достижения.

Существует следующий алгоритм разработки плана маркетинга компании, состоящий из пяти последовательных шагов (рис. 1).

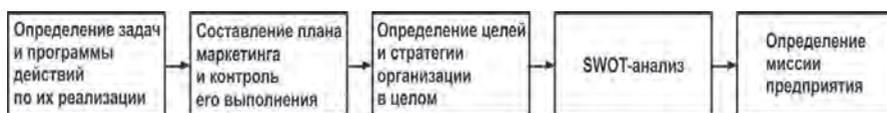


Рис. 1 – Алгоритм разработки плана маркетинга предприятия

Компания, предоставляющая услуги в области информационных технологий, должна иметь высокий уровень информатизации, бизнес - процессы в компании должны быть прозрачными и слаженно работающими, что возможно при использовании современных методов и инструментов управления. Региональные исследования рынка интернет - ресурсов детально показано в работах [6], [7], [8], [9], [10], Лимарева П.В. Кучмий Т.И.

Рассмотрим показатели компаний, основными направлениями деятельности которых является ИТ - услуги (рис. 2, стрелками показаны связи между показателями [3, С.91]).

Показатели сгруппированы по четырём базовым группам системе сбалансированных показателей (ССП) [3, С. 90.]. В системе сбалансированных показателей должны чётко прослеживаться причинно - следственные связи между целями, показателями и действиями, которые необходимо выполнить для достижения поставленных целей. Это необходимо для того, чтобы управлять предприятием и понимать, на что может повлиять какой - либо из показателей. Принимать решения, когда можно спрогнозировать последствия, намного безопаснее и выгоднее для бизнеса, чем принимать решения, основываясь на интуиции.



Рисунок 2 – ССП для предприятий, оказывающих ИТ - услуги

Для блока «Финансы» набор целей и показателей количественный, а способы их достижения будут похожи для любой компании. Набор целей, показателей и действий, которые необходимо предпринять для их достижения, показан в таблице 1.

Таблица 1 – Группа «Финансы»: цели, показатели и действия

Цель	Показатель	Действия
Повысить прибыльность компании	Чистая прибыль, тыс. руб.	Снизить административные расходы, повысить прибыль от продажи новых продуктов, повысить прибыль на одного сотрудника
Повысить доход от новых продуктов (клиентов)	Доход от продажи новых продуктов, привлечения новых клиентов, тыс. руб.	Увеличить долю рынка
Повысить прибыль в расчёте на одного сотрудника	Прибыль в расчёте на одного сотрудника, тыс. руб.	Увеличить эффективность использования ресурсов

Для группы «Клиенты» набор целей, показателей и действий нами представлен следующим образом (табл. 2).

Таблица 2 – Цели, показатели и действия для блока «Клиенты»

Цель	Показатель		Действия
	Консалтинг	Сопровождение	
Повысить удов -	Выполнение	Выполнение	Ввести в

летворённость клиентов	проектных работ в срок, %	обращений в срок, % Доступность сервисов сопровождения, %	мотивационную схему сотрудников ответственность и вознаграждения за выполнение показателей
	Выполнение объёма проекта, ранее оговоренного с клиентом, %	Объём рекламаций и жалоб, %	
Удержать существующих клиентов	Объём продаж существующим клиентам «старых» услуг, тыс. руб.	Повысить уровень обслуживания клиентов	Удержать существующих клиентов
Увеличить долю рынка за счёт привлечения новых клиентов	Объём продаж новым клиентам, тыс. руб.	Повысить активность маркетинговых мероприятий по привлечению новых клиентов	Увеличить долю рынка за счёт привлечения новых клиентов
Увеличить долю рынка за счёт продажи новых услуг	Объём продаж новых услуг, тыс. руб.	Повысить активность маркетинговых мероприятий по продвижению новых услуг на рынок	Увеличить долю рынка за счёт продажи новых услуг

Ниже приведены цели, показатели и способы их достижения, вошедшие в группу «Внутренние бизнес - процессы» (табл. 3).

Таблица 3– Цели, показатели и действия для блока «Внутренние бизнес - процессы»

Цель	Показатель		Действия
	Консалтинг	Сопровождение	
Снизить административные расходы	Доля административных расходов, тыс. руб.		Использовать ИТ - решения, снижающие трудозатраты на административный аппарат
Повысить эффективность использования ресурсов	«Утилизация» специалистов на оплачиваемых проектах клиентов, %		Повысить качество планирования работ в среднесрочной (квартал) и долгосрочной (1 год) перспективах
Увеличить производительность	Производительность, %		Внедрять новые технологии, увеличить долю использования «коробочных» продуктов
Увеличить долю использования «пакетных» продуктов	Доля использования пакетных решений, %	Не для IT - аутсорсинга	Разработать пакетные продукты, поддерживать в актуальном состоянии, развивать

Для группы «Персонал и развитие» цели, показатели и способы достижения будут следующими (табл. 4).

Таблица 4 – Цели, показатели и действия для блока «Персонал и развитие»

Цель	Показатель	Действия
Повысить уровень квалификации сотрудников	Отношение сотрудников, прошедших специализированное обучение, к общему количеству сотрудников	Провести обучение по специализации. Обеспечить возможность обучения сотрудника Ввести процедуру оценки лекторов (компаний). Мотивировать сотрудников введением коэффициента, учитывающего повышение квалификации, в системе оплаты труда
Снизить текучесть кадров	Количество уволенных сотрудников по отношению к общему количеству сотрудников	Создание системы мотивации сотрудников, прозрачный карьерный рост, проведение кор - поративных мероприятий
Повысить удовлетворённость сотрудников	Уровень удовлетворённости сотрудников, %	Организация корпоративных мероприятий, введение системы мотивации сотрудников

В зависимости от того, каковы причины отклонений, для устранения несоответствий могут приниматься следующие меры: изменение бизнес - процессов, корректировка границ показателей из - за изменения внешних или внутренних условий, изменение порядка контроля показателей (периодичность, глубина контроля). Кроме того, по результатам анализа отклонений показателей от нормы могут приниматься административные решения, связанные с изменением структуры компании, что может повлечь перераспределение ответственности за те или иные процессы между подразделениями внутри компании. Таким образом, все вышеперечисленные факторы играют первостепенную роль в разработке бюджета маркетинга компании - поставщика интернет - услуг. На них стоит обратить особое внимание.

Список используемой литературы:

1. Завойская И.В., Субач И.А. Роль медиапланирования в повышении эффективности рекламных кампаний // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2005. № 2 (10). С. 41 - 43.
2. Завойская И.В., Субач И.А. Особенности маркетинговых коммуникация в сфере услуг // в сборнике: Управление социально - экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения / ответственный редактор Горохов А.А. Курск, 2013. С. 195 - 198.
3. Жданова Е.Е., Щербакова Т.В., Лимарева Ю.А. Теоретические аспекты, проблемы измерения и современное состояние качества жизни в России // Экономика и политика. 2013. № 6 (6). С. 137 - 142.

4. Кокуева Ж.М., Угрюмов М.В. Система сбалансированных показателей как инструмент управления предприятием информационно - технологической сферы // Менеджмент в России и за рубежом / №4, 2010. С. 90.
5. Лимарева Ю.А., Остапченко Л.А. Анализ экономических показателей, определяющих уровень и качество жизни // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 168 - 173.
6. Лимарев П.В., Кучмий Т.И. Эффективность деятельности региональных СМИ: неинституциональный подход // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 61 - 65.
7. Лимарев П.В. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети интернет и печатных средств массовой информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 119 - 124.
8. Лимарев П.В. Инструменты управления экономической эффективностью в организации // автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Московский Государственный Университет Печати им. Ивана Федорова. Москва, 2012.
9. Лимарев П.В. Использование панелей индикаторов для управления экономической эффективностью региональных печатных СМИ // Менеджмент в России и за рубежом. 2012. № 3. С. 68 - 73.
10. Лимарев П.В. Использование некоторых институциональных коэффициентов при определении стоимости информационного продукта // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 5. С. 62 – 68.
11. Никитенко А.И., Завойская И.В. Перспективы развития интернет - магазинов в России // в сборнике: стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики / сборник статей международной научно - практической конференции. 2015. С. 75 - 77.
12. Усманова К.Ф., Бойцов В.Г. Система «предпринимательство - рынок» и ее взаимосвязи // Экономика и политика. 2014. № 2 (3). С. 203 - 211.

© М.В.Скрыльников, С.С. Андреев, Ю.А. Лимарева, 2015

УДК 338.46

С.В. Сташ

Ассистент кафедры инженерной экономики
Институт управления в экономических,
экологических и социальных системах
Южный федеральный университет
г. Таганрог, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА, КАК МУНИЦИПАЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Жилищно - коммунальное хозяйство (далее ЖКХ) – это отрасль, границы деятельности которой, лежат в пределах муниципального образования. Основными видами деятельности является обеспечение функционирования инженерной инфраструктуры, которая создана

для комфортного проживания населения путем предоставления социально - значимых услуг.

ЖКХ включается в себя такие виды деятельности, как обеспечение населения и предприятий услугами водоснабжения и водоотведения, теплоснабжение, электроснабжение, сбор и утилизация отходов и другие.

Деятельность ЖКЗ регламентируется нормативными актами муниципального образования и контролируется администрацией. ЖКХ выступает своего рода кластером, созданным для обеспечения устойчивого социально - экономического развития региона. В такой кластер входят основные перечисленные подотрасли как теплоснабжение, жилищное хозяйство, водопроводно - канализационное хозяйство (далее ВКХ), образование и наука. Поэтому комплексное развитие всей коммунальной инфраструктуры в муниципалитете является актуальной в современных экономических условиях.

Можно выделить несколько этапов, с помощью которых оценить состояние коммунальной инфраструктуры. Ими выступают:

- 1) Стоимость всех ресурсов, которые используются для производства и предоставления жилищно - коммунальных услуг.
- 2) Количество коммунальных ресурсов, которые потребляются населением на основе показателей приборов учета
- 3) Потери в сетях коммунальных ресурсов из центральных систем
- 4) Количество аварий при выработке и распределении коммунального ресурса [1].

Далее используем методику сравнительных оценок фактических и плановых показателей состояния коммунальной инфраструктуры.

При определении отклонений от плана формируется система приоритетов. То есть, используя полученные значения, рассматриваются выявленные проблемы, определяются пути повышения эффективности работы всех системы.

Полученные количественные показатели выступают основой для разработки определенных мероприятий, направленных на повышение эффективности управления коммунальных хозяйством, которые в свою очередь лягут в основу инвестиционных проектов по оптимизации и развитию каждого объекта системы ЖКХ.

Как уже было сказано, ЖКХ — это группа подотраслей, которые выполняют работы и оказывают услуги социально - значимого характера. Согласно Федеральной целевой программы по реформированию ЖКХ до 2020 года, основной задачей является не только обеспечение надежности и эффективности работы коммунальной инфраструктуры, но и соблюдение доступности этих услуг и нормативного качества как самой услуг, так и ее предоставление конечному потребителю.

Эти цели можно достичь с учетом реализации определенных задач, основой из которых является масштабная реконструкция и модернизация систем коммунальной инфраструктуры.

Подробнее остановимся на Водопроводно - канализационном хозяйстве. Износ коммунальных сетей по всей России составляет более 60 % (в малых городах 80 - 85 %). Количество аварий превышают допустимые нормы в 0,3 - 0,4 аварии на 1 км и составляют 1,7 - 2,2 на 1 км.

Затраты на аварийно - восстановительные работы в 2,5 - 3 раза выше, чем затраты на плановый ремонт коммунальных объектов.

Одним из вариантов достижения эффективности функционирования коммунальной инфраструктуры ВКХ может выступать реализация системы бестраншейной санации трубопроводов. Такая система является инновационной для муниципалитетов и регионов России.

Однако такие мероприятия связаны с большими финансовыми вложениями. Это говорит о том, что разработка и утверждение инвестиционной программы становится необходимым и актуальным решением.

Так же следует учитывать и специфическую особенность коммунального комплекса, связанную с организационной структурой, так как предприятия функционируют в границах определенных территорий и имеют преимущественно местный характер.

Социальная значимость услуг, предоставляемых коммунальным комплексом не может в полной мере использовать рыночные механизмы управления, так как предприятия отрасли представляют собой естественно - монопольный сектор с высокими барьерами входа. Это говорит о необходимости регулирования со стороны государственных органов, так как необходим баланс интересов потребителей услуг и интересов организаций, предоставляющих эти услуги [2].

Так как коммунальный комплекс является отраслью муниципальной экономики и выполняет важные функции жизнеобеспечения населения, от качества и надежности которых зависит здоровье, быт и образ жизни населения, использование инструмента государственного управления должно быть приоритетным. Однако, длительная реформа и отсутствие желаемых результатов является следствием неэффективности системы управления.

Список использованной литературы:

1. Екимова К.В., Чернышов А.Н. Разработка программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры муниципального образования // Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 8 (225). С. 59 - 64.

2. Ермолаев Е.Е., Складорова Е.А. Развитие системы управления коммунальным хозяйством // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 5 (127). С. 166 - 173

© С.В. Сташ, 2015

УДК 339

Т.А.Степанова, Студент, Факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет, Г. Оренбург, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ

Понятие материального потока является ключевым в логистике. Материальные потоки образуются в результате транспортировки, складирования и выполнения других

материальных операций с сырьем, полуфабрикатами и готовыми изделиями — начиная от первичного источника сырья вплоть до конечного потребителя.

Материальные потоки могут протекать между различными предприятиями или внутри одного предприятия. На рисунке 1 приведена принципиальная схема материального потока на складе.



Рисунок 1 – Принципиальная схема материального потока на складе предприятия оптовой торговли

Поступающий в рабочее время товар после выгрузки может быть направлен непосредственно на хранение, а может попасть на участок хранения, предварительно пройдя приемку. В выходные дни прибывший груз размещают в приемочной экспедиции, откуда в первый же рабочий день передают на склад. Весь поступивший на склад товар, в конце концов, сосредоточивается на участке хранения.

Пути движения груза из зоны хранения на участок погрузки также могут быть различными. На рисунке 1 изображено 4 варианта:

- а) участок хранения — участок погрузки;
- б) участок хранения — отправочная экспедиция — участок погрузки;
- в) участок хранения — участок комплектования — отправочная экспедиция — участок погрузки;
- г) участок хранения — участок комплектования — участок погрузки.

По пути движения груза с ним осуществляются разнообразные операции: разгрузка, укладка на поддоны, перемещение, распаковка, укладка на хранение и т.д. Это так называемые логистические операции. Объем работ по отдельной операции, рассчитанный за определенный промежуток времени, за месяц, за год, представляет собой материальный поток по соответствующей операции.

Совокупный материальный поток для всего предприятия оптовой торговли определяется суммированием материальных потоков, протекающих на отдельных участках

Материальным потоком называются грузы, детали, товарно - материальные ценности, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных логистических операций и отнесенные к временному интервалу.

Материальные потоки определены как грузы, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных логистических операций. Большое разнообразие грузов и логистических операций осложняет изучение и управление материальными потоками. Решая конкретную задачу, необходимо четко обозначить, какие именно потоки исследуются. При решении одних задач объектом исследования может быть груз, рассматриваемый в процессе приложения большой группы операций. Например, при проектировании распределительной сети и определении количества и размещения складов. При решении других задач — например, при организации внутрискладского логистического процесса, — детально изучается каждая операция.

Таким образом, материальный поток – это отнесенная к временному интервалу совокупность товарно - материальных ценностей, рассматриваемых в процессе приложения к ним различных логистических операций.

Схематически классификация материальных потоков представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Классификация материальных потоков

Материальные потоки образуются в результате транспортировки, складирования и выполнения других материальных операций с сырьем, полуфабрикатами и готовыми изделиями – начиная от первичного источника сырья и заканчивая конечным потребителем.

Совокупность ресурсов одного наименования, находящихся на всем протяжении от конкретного источника производства до момента потребления, образует элементарный материальный поток. Множество элементарных потоков, формирующихся на предприятии, составляет интегральный (общий) материальный поток, обеспечивающий нормальное функционирование предприятия.

Список использованной литературы:

- Николайчук В. Е. Логистика: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2003. – 216 с.
2 Хруцкий Е. А. Оптимизация хозяйственных связей и материальных запасов. – М.: Экономика 2005. – 263 с.
3 Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. – 9 - е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2004. – 408 с

© Т.А.Степанова, 2015

УДК33

Ю.Н. Стецюнич, канд. экон. наук, доцент
О.В.Марковкина, студентка 3 курса направление «Экономика»
ЧОУ ВПО «Институт правоведения и предпринимательства»
Санкт - Петербург, Российская Федерация

АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Учетная политика организации, согласно ПБУ 1 / 08 «Учетная политика организации» это «...совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [2]. Выбор положений учетной политики организации оказывает влияние на величину прибыли, себестоимости, порядка представления сведений в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Учетная политика, утверждается приказом руководителя на предстоящий финансовый год и определяет порядок формирования основных финансовых показателей, представляемых в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данные такой отчетности являются основой для принятия решений со стороны инвесторов, акционеров, финансово - кредитных организаций, контрагентов и иных лиц в отношении хозяйствующего субъекта, что особенно важно в современных сложных экономических условиях. Учетная политика раскрывает принципы организации учетной работы хозяйствующего субъекта, позволяет провести сравнительный анализ различных хозяйствующих субъектов (что особенно важно для финансово - кредитных организаций и инвесторов), определить динамику показателей деятельности и сделать экономически грамотные и обоснованные выводы.

Состав положений учетной политики, разрабатывается главным бухгалтером и утверждается приказом руководителя организации. Стандартная учетная политика определяет: круг ответственных лиц; валюту ведения бухгалтерского учета; рабочий план счетов (перечень счетов синтетического и аналитического учета, необходимых для ведения бухгалтерского учета работы организации); формы первичных учетных документов; порядок проведения инвентаризации в организации; правила документооборота и методику ведения бухгалтерского учета в организации.

В основном указанные разделы не подлежат изменению в процессе функционирования хозяйствующего субъекта. Однако, периодическое внесение изменений в законодательные акты, принятие решений о смене способа организации бухгалтерского учета и налогообложения в результате сложной экономической обстановки, появления новых видов имущества и обязательств и другие обстоятельства приводят к корректировке положений учетной политики. Рассмотрим возможность корректировки учетной политики

для целей налогообложения. На рисунке 1 представлены элементы учетной политики и их влияние на порядок формирования налоговой базы по налогу на прибыль, налогу на имущество организаций (рис. 1).

Рассмотрим изменения, которые необходимо предусмотреть в учетной политике организации при ее утверждении на 2016 год. Так, в части основных средств, необходимо учесть повышение стоимостного критерия отнесения к основным средствам – объектам, подлежащим амортизации, в части корректировки первоначальной стоимости в 2,5 раза до 100 000 рублей. Данное положение стоит предусмотреть в учетной политике для целей налогового учета, поскольку изменения внесены в ст. 256 гл. 25 Налог на прибыль НК РФ (часть вторая) [1], для целей бухгалтерского учета такого рода изменений в ПБУ 6 / 01 «Положение по ведению учета основных средств» не вносилось и в 2016 году будет продолжаться действовать лимит в пределах 40 000 руб.). Это обстоятельство позволит увеличить долю текущих расходов для целей налогообложения, что в интересах тех хозяйствующих субъектов у которых цель - снижение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Это обстоятельство позволяет снизить показатели, характеризующие среднегодовую стоимость имущества организации, используемую для определения налоговой базы по налогу на имущество организаций. Следовательно, такое изменение учетной политики имеет экономическое обоснование в сумме экономии расходов по уплате налоговых обязательств по перечисленным налогам.



Рис. 1 Элементы учетной политики, позволяющие снизить налоговую нагрузку организации

В качестве элемента косвенного регулирования порядка уплаты налога на прибыль, можно рассмотреть изменения, внесенные в гл. 25 «Налог на прибыль», определяющие необходимость использования в практике хозяйствующих субъектов поквартальных авансовых платежей. Соблюдение лимита доходов в 2016 году до 15 млн. руб., что превышает ранее действовавший на 50 % (в 2015 году лимит составлял 10 млн. руб.) за последние четыре квартала в среднем за квартал, позволяет организации вносить только

авансовые платежи по налогу на прибыль. Недавно созданным организациям предоставляют еще больше возможностей: в 2015 году данный порог для таких организаций был 1 млн.руб. в месяц и 3млн.руб в квартал, то 2016 году эту сумму поднимают до 5 млн.руб. и 15 млн.руб. соответственно. Таким образом, в новом году этим преимуществом смогут воспользоваться большее число организаций.

В 2016 году применять специальные режимы становится еще выгоднее, поэтому можно рассмотреть возможность отказа от общей системы налогообложения и в учетной политике указать данное обстоятельство. Экономическим обоснованием является экономия на уплате налога на прибыль, налога на имущество организаций и освобождение от уплаты НДС, кроме указанных факторов НК РФ предоставил полномочия региональным органам власти снизить ставку налога по специальным режимам (при применении упрощенной системы налогообложения до 1 % при использовании объекта «доходы»; единого налога на вмененный доход до 7,5 %), а по отдельным видам деятельности, в частности, в сфере бытовых услуг предоставление налоговых каникул.

Перечисленные и иные изменения, вносимые в учетную политику 2016 года, способствуют снижению налогового бремени в отношении хозяйствующих субъектов, что является важным шагом со стороны государства в части экономической поддержки малого и среднего бизнеса в стране.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117 - ФЗ (ред. от 23.11.2015)
2. Приказ Министерства финансов РФ от 06.10.2008г. №106 «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» ПБУ 1 / 2008 «Учетная политика организации» (ред. от 06.04.2015)
3. Стецонич Ю.Н. Значение учетных принципов в системе бухгалтерского учета // Инновационные технологии научного развития Сборник статей международной научно - практической конференции, Уфа, 2015, 272 с. (С. 180 - 182).

© Стецонич Ю.Н., Марковкина О.В.

УДК33

С.В.Коваленко, А.Р.Сулиманова, А.Э.Романовская

Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ROMANO»

Одной из самых главных задач магазина является повышение товарооборота. Под товарооборотом имеют в виду объем продаж в денежном выражении за определенный период. Довольно частой проблемой в последнее время стало снижение товарооборота. Об этом говорят многие предприниматели. Ассортимент товаров в точках продажи одной области практически одинаковый, и мало чем отличается друг от друга. Безусловно, что каждый предприниматель желает повысить товарооборот. Любой управленец всегда мечтает о том, чтобы его предприятие работало эффективно[5]. Однако оценить эту самую

эффективность управления не так то уж просто, поскольку единого взгляда на критерии эффективности пока не существует. И даже само понятие «эффективности» видоизменяется в зависимости от выбранного подхода к ее оценке.

Попробуем разобраться, каким образом это можно сделать, и что, собственно, необходимо предпринять.

Рассмотрим проблемы снижения затрат на примере магазина по продаже текстильной продукции «ROMANO»

Впервые компания вышла на рынок в 2007 году.

Магазин реализует в розницу одежду и обувь.

На сегодняшний день, мы предлагаем некоторые мероприятия по повышению эффективности предприятия[2]:

1. Специальные предложения и акции в наше время проводит практически любой предприниматель. Некоторые магазины, особенно крупные сетевые, постоянно предлагают акционные товары. А это означает, что повлиять на товарооборот, используя такой способ, будет невозможно.

2. Продавайте больше товара

– предложите две единицы вместо одной. Потенциальный клиент меряет джинсы, а консультант предлагает ему примерить их вместе с новой рубашкой или футболкой[4]. Здесь хорошо работает усиление предложения, т.е. использование системы бонусов и скидок на дополнительные покупки. Эффективны также бесплатные методы «новой партии» и «распродаж», позволяющие иногда увеличить сумму чека в два раза.

3. Разбудить спящих клиентов.

Магазин имеет большую контактную базу клиентов и проводит статистику. Стоит посмотреть, кто из клиентов за последнее время (год, полгода) ничего не покупал. Позвонить им и сообщить, что в магазине акция, новое поступление, распродажа и предложить прийти и посмотреть. Это достаточно эффективный метод[3].

4. Проводить акции по типу «три по цене четырех»

Как бы предприниматели не относились к акциям, но они все же служат мощным мотиватором для увеличения суммы покупки. Из названия понятно, что нужно приобрести три товара, чтобы получить четвертый в подарок. Если в магазине крупный товар (куртки, обувь, джинсы), их, конечно, не продать в таком количестве в одни руки. Поэтому, имеет место вариант акции, когда при покупке трех вещей, четвертая, самая дешевая, дается в подарок. Смысл таких акций в том, что либо вы продаете два товара по стоимости одного и повышаете продажи, либо товар остается до следующего сезона.

Эффективность торгового предприятия зависит не только от повышения товарооборота, но и от снижения затрат. Одной из наиболее актуальных проблем большинства российских предприятий - необоснованный и неконтролируемый рост затрат. Для решения этой проблемы компаниям необходима четкая программа по управлению затратами. Практически на каждом предприятии имеются резервы для снижения затрат до рационального уровня, что позволяет добиться роста экономической эффективности деятельности. Снижение затрат на выпуск единицы продукции позволяет предприятию устанавливать более низкие и гибкие цены. Поэтому для каждого предприятия важен анализ затрат и эффективное управление ими для достижения высокого экономического результата[1].

В следующей части статьи мы предлагаем несколько мероприятий по понижению затрат магазина:

1. Действующее российское трудовое законодательство позволяет компаниям сокращать как количество сотрудников, так и их заработную плату.

2. Пересмотр рекламного бюджета. Магазин тратит на рекламу не малую часть своего дохода. Например, телевизионная реклама стоит в разы дороже, чем печатная. И если торговое предприятие не первый год занимает прочную нишу на рынке и знаком большому количеству потребителей, то расходы на рекламу можно сократить. Тем более, что в большинстве случаев, самая лучшая реклама - это “сарафанное радио”.

3. Найти новых поставщиков. В виду сложившейся кризисной ситуации, товары, которые приобретаются в Турции, на данный момент очень трудно доставить в Россию. Сотни предпринимателей ждут свой груз, который застрял на турецкой границе, тем самым отрицательно влияя на торговлю. Но есть и другие пути покупки и доставки товара в срок. Одним из наиболее оптимальных и удачных для магазина путей являются итальянские товары. Давно известно, что Италия, так же, как и Турция не уступает ассортиментом, а главное - качеством продукции, в отличие от многих стран.

7. Планирование потребности в оборудовании

В настоящее время открыт остается вопрос о наличии кассового аппарата в торговле. Лишний кассовый терминал –это дополнительная стоимость на кассовый бокс, POS - систему, фискальный регистратор, лицензии. Плюс затраты на последующее обслуживание.

На примере данного предприятия, мы показали наиболее оптимальные предложения по эффективности деятельности торгового предприятия. В ходе исследования хотелось бы отметить ,что представленные в данной статье меры чаще всего используются в малом и среднем бизнесе.

Список используемых источников:

1. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: Учеб. для ВУЗов / Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. - 2 - е изд., стер. - М.: Филинь, РИЛАНТ, 2000. - 328 с.
2. Графов А.В. Оценка финансово - экономического состояния предприятия // Финансы. - 2001. - №7. - с.64.
3. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособ. - 2 - е изд., и доп. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 208 с.
4. <http://bolsheprodag.ru/prodazhi/10-sposobov-povysheniya-effektivnosti-prodazh>
5. <http://www.forumbusiness.net/showthread.php?t=25026>

© С.В.Коваленко ,А.Р.Сулиманова, А.Э.Романовская, 2015

УДК 331.1

И.К. Супрун, к.т.н., ассистент

Санкт - Петербургский государственный экономический университет

ОРГАНИЗАЦИОННО - УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РАДИОСИСТЕМА»)

Организационно - управленческий анализ направлен на исследование системы управления предприятием и его организационной структуры. Данный этап диагностики предприятия рассматривают как совокупность следующих составляющих[1]:

- система целей предприятия и стратегий их достижения.
- организационная структура управления.
- система структуры процессов управления и структура информации, сопровождающей эти процессы.

Результатом организационно - управленческого анализа является качественная и количественная оценка вышеперечисленных составляющих.

В ходе анализа системы целей предприятия и стратегий их достижения в первую очередь выявляется генеральная цель – миссия. Затем формируется список целей, подцелей и действий, которые можно предпринять для достижения целей. Структура «миссия – цели – подцели - действия» является иерархической. После формирования такой иерархической зависимости необходимо оценить важность каждой ветви полученного дерева. Для этого вводятся веса каждого узла дерева. Таким образом, можно проанализировать насколько важно то или иное действие для генеральной цели предприятия[2].

Определим генеральную цель предприятия – его миссию. Миссией ООО «Радиосистема» является – занятие лидирующей позиции на рынке электроники специального назначения отечественной радиоэлектронной промышленности. В соответствии с миссией компании могут быть сформулированы следующие цели: обеспечение высокого качества разработки выпускаемых устройств; обеспечение высокого качества производства; обеспечение роста объемов производства; повышение эффективности управления и экономической эффективности деятельности предприятия.

Дерево системы целей организации приведено на рисунке 1.



Рисунок 1 - Система целей предприятия

Назначив веса каждой ветви древа, можно определить приоритетные задачи предприятия для достижения миссии.

Анализ организационной структуры подразумевает выявление организационных единиц (структурных подразделений и должностных лиц) и исследование взаимоотношения этих единиц между собой и с управляемой деятельностью (объектом управления). Эти взаимоотношения обычно состоят из двух информационных связей: вертикальных и горизонтальных.

Предприятие состоит из 4 уровней управления: 1 уровень – 1 человек, 2 уровень – 3 человека, 3 уровень – 9 человек, 4 уровень – 71 человек. Всего в ООО «Радиосистема» работает 84 человека. Структура приведена на рисунке 2.

Организационная структура в целом соответствует размерам компании. На данном этапе развития предприятия и при его последующем развитии проблемными моментами могут стать: высокая зависимость от начальников первого уровня; высокая нагрузка начальников первого уровня; отсутствие формализованных интерфейсов взаимодействия отделов; отсутствие функций планирования и диспетчеризации деятельности отдельных организационных единиц.

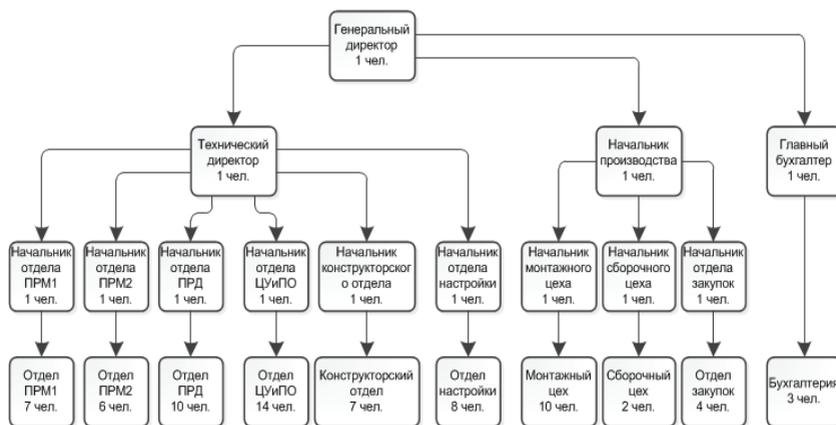


Рисунок 2 - Организационная структура предприятия

На этапе анализа процессов управления производится выделение всех процессов для каждой организационной единицы. Затем проводится моделирование процессов, а для особо важных процессов проводится также детальный анализ. На основании полученных моделей можно сделать выводы об оптимальности организации процесса, с точки зрения его эффективности, результативности и адаптивности.

Анализ информации заключается в разработке модели, отражающей структуру всей информации, циркулирующей на предприятии. При этом источником моделирования служит документация организации, а создание модели осуществляется при помощи языков моделирования Чена и Баркера. Эти языки подразумевают анализ информации в категориях сущность и связь.

Документооборот как бумажный, так и электронный на предприятии развит слабо, что объясняется размерами предприятия. Большинство действий осуществляется в результате устных договоренностей, либо неформальных документов. Основными документами являются документы обеспечивающие функционирование системы бухгалтерского учета. Для обеспечения документооборота производства в настоящее время на предприятии внедряется система ИС Предприятие, при помощи которой осуществляются закупки материалов и комплектующих, передача материалов на склад и списание материалов. Также в процессе выполнения контрактов разрабатывается конструкторская документация на устройства и системы, которая описывает принципы функционирования, требования к сборке и монтажу, а также другую информацию необходимую для производства и обслуживания.

Планирование хода работ выполняется начальниками подразделений при помощи различных инструментов. Контроль выполнения работ не проводится, отклонения от плана - графика практически не учитываются. Таким образом, контур обратной связи управления предприятием не работает и планирование на предприятии носит фактически условный характер.

Проанализировав характер и вид информации, а также направление информационных потоков на предприятии можно сделать следующие выводы о недостатках и возможных будущих проблемах информационной системы на предприятии: информационная система не сопровождает бизнес - процессы и не помогает их упрощению, стандартизации и унификации; основной объем информации возникает по мере необходимости и не способствует оптимизации и координации процессов; при росте объемов предприятия отсутствие формальных каналов взаимодействия сотрудников и подразделений может привести к увеличению сроков выполнения работ и увеличению количества ошибок при разработке и производстве. При этом с увеличением роста будет все сложнее искать причины снижения качества работ.

Список использованной литературы:

1. Скоун Т. Управленческий учет. – Москва: Аудит, 2012. – 179 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – Москва: Экономика, 2009. – 519 с.

© И.К. Супрун, 2015

УДК 2964

Е.Ю.Гирфанова

к.п.н., доцент кафедры «Экономика и управление»

Нижекамский химико - технологический институт (филиал)

Казанского национального исследовательского технологического университета

И.А.Сушилова

студент 1 курса магистратуры экономического факультета

Нижекамский химико - технологический институт (филиал)

Казанского национального исследовательского технологического университета

Ю.С.Миронова

студент 1 курса магистратуры экономического факультета

Нижекамский химико - технологический институт (филиал)

Казанского национального исследовательского технологического университета

Г.Нижекамск, Республика Татарстан, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Состояние и развитие общества в значительной степени определяется количеством и составом его населения. Частью населения и фактором экономического развития общества являются человеческие ресурсы, также оперируют категориями «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал общества».

Современная мировая экономика, как правило, на первый план выдвигает значение таких нематериальных активов, как знания, инновации и особенно – трудовые ресурсы.

Мы стали всё чаще употреблять термин «трудовые ресурсы», но что же это такое и с чем его «едят»?

В настоящее время, роль трудовых ресурсов существенно возросла, так как они являются одной из важнейших составляющих производства.

Вопросы оценки использования трудовых ресурсов являются на настоящий момент одними из ключевых на любом предприятии, поскольку от них зависит эффективность использования прочих видов ресурсов и, в конечном итоге, успешность деятельности всей организации в целом. Достаточная обеспеченность предприятия необходимым количеством трудовых ресурсов, а так же высокий уровень производительности труда играют главную роль в увеличении объемов продукции и повышении эффективности производства. Исходя из этого, можно сделать вывод, что основные усилия менеджмента должны быть направлены на формирование высококвалифицированной команды специалистов, а также на более эффективное ее использование. [1,стр. 736]

В условиях рынка центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики – предприятию. Ведь в новых условиях хозяйствования выживает лишь тот, кто наиболее грамотно и четко определит требования рынка, наладит производство продукции, пользующейся спросом, обеспечит высокой заработной платой своих работников. Правильная оценка хозяйственной деятельности позволяет установить наиболее действенное, соответствующее затраченному труду, материальное поощрение, выявить имеющиеся резервы, которые не были учтены плановым заданием, определить степень выполнения заданий и на этой основе определять новые задания, ориентировать трудовые коллективы на принятие более напряженных планов. [2, стр.600]

Успешное развитие предприятия, его конкурентоспособности, выпуска высококачественной продукции обуславливается, в первую очередь, трудовыми ресурсами компании. Именно трудовые ресурсы рассматривают как наиважнейшие ресурсы организации. Для анализа эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии чаще всего используют более емкое и современное понятие «трудовой потенциал». Понятия «трудовой потенциал» и «кадровый потенциал» являются фактически идентичными. Социальный аспект трудовых ресурсов выражается в таком явлении, как человеческий потенциал, экономическим проявлением которого является кадровый потенциал. Кадровый потенциал организации –это общая (количественная и качественная) характеристика персонала как одного из видов ресурсов, связанная с выполнением возложенных на него функций и достижением целей перспективного развития предприятия. Это имеющиеся и потенциальные возможности работников, как целостной системы (коллектива), которые используются и могут быть использованы в определённый момент времени в процессе труда. От эффективности использования труда в процессе производства во многом зависят показатели объема производства продукции, уровень себестоимости и качества выпускаемой продукции, возникающий в связи с этим финансовый результат, а, в конечном счете, и экономический потенциал хозяйствующего субъекта. Именно поэтому анализ трудовых ресурсов играет важную роль в успешной деятельности предприятия. [3,стр.471]

Основными задачами анализа трудовых ресурсов являются оценка полноты использования фонда рабочего времени; анализ производительности труда; анализ фонда оплаты труда; оценка обеспеченности трудовыми ресурсами. Исследуем анализ трудовых ресурсов предприятия и фонда заработной платы на примере ОАО «Нижнекамскшина».

Если рассмотреть динамику среднесписочной численности ОАО «Нижнекамскшина» за 2012 - 2014 гг., можно сделать вывод, что данные указывают на наличие тенденции сокращения среднесписочной численности персонала на 2014. Структура персонала за 2012 – 2014 года подверглась изменениям, связанные с увольнением сотрудников. В 2014 году количество руководителей сократилось на 22 человека, количество специалистов, напротив, увеличилось на 29 человек, количество рабочих сократилось на 388 человек.

Рассмотрев структуру среднесписочной численности персонала, можно сказать, что структура персонала за 3 года существенно изменилась, и связано это прежде всего с сокращением сотрудников. Значительный рост персонала приходится на 2013 год и составляет 3929 человека по сравнению с 2014 и 2012 годами.

Таким образом, изучение данного вопроса и принятие мер по результату анализа требует своевременного устранения причины неблагоприятных изменений, а также тщательного наблюдения за обеспеченностью и эффективным использованием трудовых ресурсов на исследуемом предприятии.

Список использованной литературы:

1. Амосова В.В., Гукасян Г.М. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.М. Гукасян. – М.: Эксмо, 2014. – 736 с. [1,стр. 736]
2. Анисимов А.А., Артемьев Н.В. Макроэкономика / А. А. Анисимов, Н. В. Артемьев. – М.: Юнити, 2013. - 600 с. [2, стр.600]
3. Козлова М.В. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / М.В. Козлова, 2013. – 471с.[3,стр.471]

© И.А.Сушилова, Ю.С.Миронова, 2015

УДК 336.7:004.738

А.В. Тарадаева

К.э.н., доцент

А.О.Кукаева

Студентка 3 курса

Экономический факультет

Мордовский государственный университет им.Н.П. Огарева

Г.Саранск, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В условиях современных мирохозяйственных связей происходит процесс интеграции экономик отдельных государств и развития платежных систем, в частности, в направлении

безналичных форм расчетов, которые, в свою очередь, нашли широкое применение в современном мире. Одним из инструментов безналичных расчетов является пластиковая карта. В большинстве экономически развитых стран пластиковая карта является неотъемлемым атрибутом сферы торговли и услуг.

Изучение проблем использования пластиковых карт в России представляется особенно актуальным, а изучение мировой практики и перспектив развития рынка пластиковых карт в России приобретают в настоящее время конкретную значимость.

В настоящее время банковские карточки являются одним из самых динамично развивающихся направлений банковской деятельности. Пластиковая карточка – это персонализированный платежный инструмент, предоставляющий владельцу возможность безналичной оплаты товаров и услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах). Классификация пластиковых карт может производиться по различным критериям, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Классификация пластиковых карт

Помимо точек обслуживания, принимающих пластиковые карты, в платежную систему входят банки - эмитенты, эквайер - центры, процессинговый центр (или несколько центров) и расчетный (клиринговый) банк (или несколько банков), а также держатели данных пластиковых карт (рисунок 2):

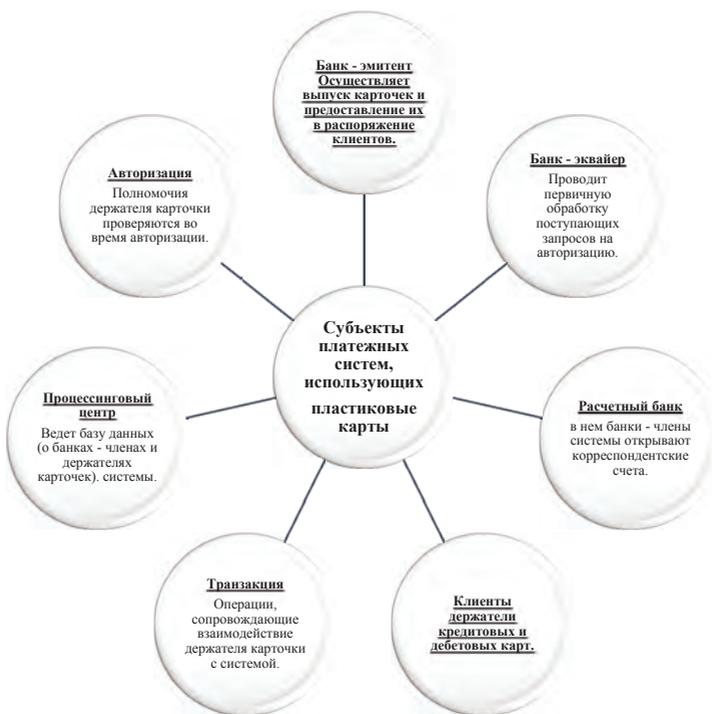


Рисунок 2 - Субъекты платежных систем, использующих пластиковые карты

Безусловно, у пластиковых карт имеются и свои преимущества, к которым относятся следующие (рисунок 3):



Рисунок 3 - Преимущества пластиковых карт

Эволюцию платежных систем построенных на пластиковых картах в этом веке можно проследить, рассматривая историю и виды пластиковых карт. Идею кредитной карточки первым выдвинул Эдуард Беллами (Edward Bellamy) в книге «Взгляд в прошлое: 2000 - 1887» (Looking Backwards: 2000 –1887). Пластиковые карточки, точнее их прообраз появились в США, традиционной стране потребительского кредита. Еще в 1914 г. крупные универмаги стали здесь выдавать кредитные карточки своим клиентам. В 1928 г. был изобретен прообраз пластиковых карточек - металлический ярлык, на котором было выдвинуто имя и адрес клиента. В 1936 г. появилось первое объединение предприятий, согласившихся кредитовать общих клиентов. Особый успех выпал на долю ресторанной кредитной карточки “Diners Club” (“Обеденный клуб”). Постоянные посетители ресторанов, имеющие хорошую репутацию, могли получить карточку “DC” и предъявлять ее во многих ресторанах Нью - Йорка вместо наличных денег. Рестораны передавали копии счетов в “DC”, который ежемесячно выставлял клиенту общий счет. Клиент расплачивался с “DC”, а тот – с ресторанами.

Первопроходцами в освоении рынка пластиковых денег были известные ныне всему миру Bank of America; Master Card; American Express; Visa International. Что же касается лидеров международного рынка пластиковых карт в настоящее время, то ими являются Visa; Eurocard / mastercard; American Express; Diners club international; Jcb international; Union Card; China UnionPay; Ortcad International; Золотая Корона [2].

Платежная система может быть классифицирована по организации технологии расчетов на:

- централизованную;
- децентрализованную.

В централизованной карточной платежной системе все расчеты проводятся через единый центр - процессинговый центр. Его функции состоят в ведении баз данных, а также хранении сведений о банках - членах данной платежной системы и держателях карт. Применение данной организации технологии расчетов характерно для систем Visa Int. и Master Card Int. Децентрализованная система расчетов, в свою очередь, основана на взаимодействиях платежных и расчетных агентов (банков).

Также существенный интерес представляет сравнительный анализ международных, национальных и локальных платежных систем (см. таблицу) [1].

Таблица 1 – Сравнительный анализ международных, национальных и локальных платежных систем

Качественная характеристика	Карты международных платежных систем	Карты российских платежных систем	Карты локальных платежных систем
Платежная инфраструктура	Преимущество	Не более чем национального масштаба	Зависит от разветвленности собственной сети
Розничный бизнес	Возможен	Возможен	Возможен
Корпоративный бизнес	Возможен	Возможен	Возможен
Скорость	6 - 9 мес., иногда	3 - 9 мес.	До 3 мес.

вхождения	более		
Технология	Приобретается у сертифицированных поставщиков	Готовое апробированное решение	Приобретается либо создается самостоятельно
Необходимость инфраструктуры связи	Определяется системной технологией	Определяется системной технологией	Определяется самостоятельным выбором

Таким образом, традиционные платежные системы и карточные платежные системы имеют существенные различия, определяемые следующими факторами. Для последних характерен особый статус обработки специального платежного инструмента и самой пластиковой карты. Также различие заключается в том, что в технологической цепочке карточных платежных систем присутствуют нетрадиционные структуры - процессинговые центры, эквайер - центры, клиринговые банки. Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: карточные платежные системы выполняют все функции, характерные для целостных платежных систем, но специализируются именно на работе с исключительным платежным инструментом - пластиковой картой [3].

Список использованной литературы:

- 1.Национальная платежная система : учебное пособие / Н.Г.Александрова и др.; под ред. Н.В.Байдуковой. - Спб : издательство СПбГЭУ, 2014. - 143 с.
- 2.Информационный портал "РБК" [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/>
- 3.Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

© А.В. Тарадаева, А.О. Кукаева, 2015

УДК 338.124.4

Е.И.Татарина
студентка ЧОУ ВО ТИУиЭ
А.В. Зимовец
к.э.н., доцент
г. Таганрог,
Российская Федерация

ОБОСНОВАНИЕ ПРИОРИТЕТОВ РЕАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Россия уже более года находится под экономическими санкциями со стороны США, Японии, стран Евросоюза и ряда других государств. Вызванное санкциями снижение трансграничного товаропотока требует пересмотра и перераспределения приоритетов развития отечественной экономики.

В этих условиях развитие программы импортозамещения может являться одним из основных экономических ориентиров государства в противостоянии санкциям. В общем случае, под импортозамещением принято понимать процесс, который «обеспечивает выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, ведущих деятельность внутри страны». [1]

Реализация программы импортозамещения в современных Российских условиях имеет как свои плюсы, так и минусы. С одной стороны, экономика России не может обеспечить потребителей всеми категориями товаров в силу того, что на данный момент времени многие технологии производства либо утрачены, либо не развиты. С другой стороны – импортозамещение может дать определенный толчок для развития малого бизнеса и различных отраслей производства, что в последующем позволит вытеснить иностранных производителей с российского рынка и укрепить экономику.

Очевидным является тот факт, что в нынешней экономической ситуации, России необходимо реализовывать программу импортозамещения комплексно, сразу в нескольких ключевых отраслях. Основными из них можно назвать:

1. Сельское хозяйство и продовольствие. Россия в значительной степени зависит от поставок западноевропейских продовольственных товаров. Программа импортозамещения этой категории товаров представляет собой сильный стимул для развития отечественных производителей продуктов питания. Для более эффективного привлечения к развитию сельского хозяйства российских производителей следует оказывать им государственную поддержку. И делать это надо не на бумаге, а в реальности.

В частности, следует организовать государственную закупку производимых фермерами овощей, фруктов, мясомолочной и иной сельскохозяйственной продукции и сырья по «справедливым» ценам. Благодаря стабильной и гарантированной системе государственных закупок, фермеры получают гарантии сбыта своей продукции, в том числе и на перспективу, что в свою очередь повысит уровень заинтересованности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в данной отрасли.

Также следует организовать цепочку производств по изготовлению продуктов питания из закупленного сельскохозяйственного сырья. Благодаря этой цепочке производитель получит сырье по закупочной стоимости, что снизит и конечную цену продукции. Цена произведенной по такой схеме продукции окажется существенно ниже импортной. Для обеспечения же требуемого качества производимой сельхозпродукции, нужно возродить систему еще Советских ГОСТов, задействовать инструментарий общественного контроля над соблюдением стандартов.

Еще одним направлением поддержки сельхозпроизводителя может являться снижение налоговой нагрузки, в том числе снижение ставки НДС до 7 - 8 % . Реализуя предложенные мероприятия, Россия получит шанс стать полностью независимой от зарубежной продукции.

2. Нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность. Россия является одним из ведущих поставщиков энергоресурсов мира, что для экономики является не самым благоприятным фактором, ибо продаваемые ресурсы перерабатываются другими странами и продаются обратно в Россию, но естественно по более высокой цене.

Реализация программы импортозамещения в данной отрасли просто необходима для России. Следует ускоренно развивать нефтеперерабатывающую промышленность.

3. Сфера информационных технологий. Российская IT - отрасль является одной из самых активно растущих в экономике. Многие информационные продукты, произведенные в России, хорошо известны за рубежом, что свидетельствует о том, что российская IT - отрасль вполне конкурентоспособна. К сожалению, зависимость российской сферы информационных технологий от зарубежных стран также весьма значительна – порядка 70 % софта предоставляется иностранным разработчиками. [2] Одним из важнейших мотивов, чтобы использовать отечественные информационные технологии является необходимость в обеспечении безопасности применения программного обеспечения в большинстве сегментов Российского бизнеса. Поисковая система Yandex, программный продукт «1С Бухгалтерия» – эти и иные информационные отечественные продукты активно используются и весьма востребованы потребителем. Разработка и использование отечественных IT - технологий связано и с необходимостью поддержания бесперебойной работы серверных систем. Для такого рода направления развития, Россия имеет все необходимые ресурсы. России есть что предложить в качестве альтернативы западным поставщикам.

Следует подчеркнуть, что реализация программы импортозамещения может коснуться абсолютно любого сектора экономики, ибо экономическая ситуация в России сегодня весьма неустойчива, а для ее стабилизации требуется быстрое, но сбалансированное развитие сразу нескольких отраслей экономики.

Список использованной литературы:

1. Словарь экономических терминов. Режим доступа [Интернет - источник]: [http:// dic.academic.ru](http://dic.academic.ru) – Словари и энциклопедии на Академике
2. IT - рынок в России. Режим доступа [Интернет - источник]: [http:// marketing.rbc.ru / reviews / it - business / chapter _ 1 _ 1.shtml](http://marketing.rbc.ru/reviews/it-business/chapter_1_1.shtml)

© Е.И. Татаринова, 2015

© А.В. Зимовец, 2015

УДК 658

Т.В. Ташкинова

старший преподаватель

Институт экономики, торговли и технологий

Южно - Уральский государственный университет

г. Челябинск, Российская Федерация

К.А.Жорова

Студент 4 курса направление Торговое дело профиль Коммерция.

Институт экономики, торговли и технологий

Южно - Уральский государственный университет

г. Челябинск, Российская Федерация

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Предпринимательскими называют организации, находящиеся на ранних этапах жизненного цикла, когда бизнес - идея получает возможность реализоваться за счет

предпринимательского духа небольшой команды и гибкости управления. С другой стороны, существует традиция противопоставлять предпринимательские компании компаниям с традиционным управлением. Последние ориентированы на предсказуемые, стабильные результаты, соблюдение строгих процедур и политик, избегание неопределенности и реактивное по отношению к внешней среде поведение. Предпринимательские организации, наоборот, занимаются активным поиском бизнес - возможностей, поддерживают культуру открытости и толерантности к риску, допускают значительную гибкость в отношении внутренних процессов. В этом случае предпринимательские компании – это те, которые преследуют новые возможности вне зависимости от ресурсов, которыми они располагают в настоящий момент.

В современных условиях успешная деятельность предпринимательской организации напрямую связана с возвратом затраченных средств на производство товаров и услуг, в связи с чем, первостепенными задачами организации являются выявление потребностей рынка и наиболее полное их удовлетворение.

Конкурентная среда предпринимательской организации в сфере торговли является результатом и условием макро и микровзаимодействия участников рыночных отношений, и определяется соответствующим уровнем финансово - экономического противоборства и возможностями влияния на рыночную ситуацию, отдельных финансово - экономических агентов. С учетом инновационной направленности национальной экономики эффективная конкурентная среда предпринимательской организации должна обеспечивать коммерсантам необходимую экономическую и личную свободу и являться условием развития организационно - хозяйственного новаторства, направленного на получение прибыли.

Достичь высокую конкурентоспособность предпринимательской организации в сфере торговли, можно, создав гибкую систему воздействия на изменение внутренней и внешней сред. Поддержка и удержание высокой конкурентоспособности будет возможно, только за счет анализа конкурентной среды и ее факторов, которые определяют основные преимущества предпринимательских организаций.

Рассматривая принципы конкурентоспособного развития предприятий, следует акцентировать внимание на качестве конкурентной среды, в которой происходит формирование коммерческой деятельности предпринимательской организации в сфере торговли. В связи с этим конкурентную среду коммерческой деятельности предпринимательской организации сегодня следует оценивать по развитию основных факторов, определяющих гибкость и адаптивность национальной экономики, отечественных товаропроизводителей и предприятий сферы торговли.

Особенностью внешней среды предпринимательской организации в сфере торговли, является многофакторность, подчиненная роль в отношениях с государственным институтами, другими субъектами рыночной инфраструктуры. К внутренней конкурентной среде предпринимательской организации в сфере торговли относятся определенные сферы и факторы микросреды. Анализ внутренней среды включает выделение его сильных и слабых сторон.

Эффективность коммерческой деятельности проявляется в сокращение издержек предпринимательской организации в сфере торговли, увеличении объема реализации товаров и услуг, в полном удовлетворении потребностей покупателей.

Метод LOTS используется для прогнозирования коммерческой деятельности организации. Философия данного метода заключается в том, что предприятие должно уметь приспособить свои действия в рамках коммерческой деятельности, к желаниям и требованиям потребителей. Метод содержит последовательное и детальное изучение проблемных областей в коммерческой деятельности на разных ступенях и разной сложности: от заключения хозяйственных связей до индивидуального обслуживания клиентов [3].

Непосредственной характеристикой процесса организации и ведения коммерческой деятельности предпринимательской организации в сфере торговли является деловая активность организации, при этом, эффективность коммерческой деятельности является результатом ее результативной деятельности. Между понятиями деловая активность и эффективность коммерческой деятельности, имеется причинно - следственная взаимосвязь, при этом, причиной является деловая активность, а следствие – эффективность коммерческой деятельности.

Основой повышения прибыли и конкурентоспособности предпринимательской организации в сфере торговли является рост эффективности коммерческой деятельности, именно поэтому, деловая активность – это фундамент повышения ее эффективности [1, с.136].

Исследование эффективности коммерческой деятельности предпринимательской организации в сфере торговли основано на использовании методики комплексного анализа торгово - хозяйственной деятельности и финансового менеджмента. Поэтому, как правило, анализ начинается с рассмотрения финансового состояния компании. Этот анализ направлен на выяснение того, как предстоящее развитие предпринимательской организации в сфере торговли согласуется с наличием достаточных финансовых средств и платежеспособностью компании. Финансовые показатели можно объединить в следующие четыре группы: первая группа – это показатели оценки прибыльности коммерческо - хозяйственной деятельности; вторая группа – это показатели оценки эффективности управления; третья группа, относят все показатели деловой активности; четвертая группа – это коэффициенты оценки ликвидности. В целом анализ эффективности коммерческой деятельности предпринимательской организации в сфере торговли осуществляется с помощью большого числа показателей, представленные разными показателями, которые интересуют исследователя в отдельном, конкретном случае. При этом, сопоставив и проанализировав приведенные выше группы показателей других фирм конкурентов, возможно, получить и оценку конкурентоспособности [2].

Таким образом, коммерческая деятельность предпринимательской организации в сфере торговли в условиях рынка зависит от того, насколько успешно реализовываются их продукция, работы и услуги. В связи с этим актуален вопрос аккредитации предприятий, оценки имиджа, который, в конечном счете, определяется ценой доверия к фирме со стороны других организаций и потребителей, покупателей и заказчиков, коммерческих банков и др.

Список использованной литературы:

1. Марченкова, И.Н. Совершенствование анализа деловой активности предприятия / И.Н. Марченкова // Научный альманах. – 2015. – № 7. – С. 133–139.

2. Разработка стратегии компании и контроль за ее реализацией методом сбалансированной системы показателей // Российская газета. – 2005. – № 12. – С. 45–72.

3. Резникова, О.С. Методы стратегического анализа управления организации / О.С. Резникова // Научный альманах. – 2015. – № 7. – С. 168–172.

© Т.В. Ташкинова, К.А. Жорова, 2015

УДК 657.22

Э.Н. Фахретдинова,

к.э.н, доцент

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань,

Российская Федерация

РАСЧЕТ И ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ ПОСОБИЙ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ»

С 1 июля 2015 года началась реализация пилотного проекта Фонда социального страхования РФ «Прямые выплаты» на территории республики Татарстан. С указанного периода изменился механизм выплаты пособий. Теперь назначают и выплачивают пособия работающим гражданам не работодатели - предприятия Татарстана, а филиалы регионального отделения Фонда социального страхования Российской Федерации по Республике Татарстан [1]. Это в свою очередь меняет порядок документооборота и отражения операций в бухгалтерском учете.

Перечень и формы документов, которые должны использоваться с 1 июля 2015 года для назначения и выплаты застрахованным лицам страхового пособия по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также пособий по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний из средств Фонда социального страхования Российской Федерации, утвержден Приказом Фонда социального страхования №355 от 17.09.2012.

Для назначения пособия по временной нетрудоспособности предприятие должно предоставить в Фонд социального страхования следующие документы: заявление от застрахованного лица, листок нетрудоспособности. Рассмотрим расчет и порядок документального оформления данного пособия.

Предположим, что сотрудник предоставил листок нетрудоспособности (больничный лист) № 193497618772 от 30.06.2015г. за период болезни с 24 по 30 число. На период болезни выдан листок временной нетрудоспособности. Сотрудник работает на предприятии с 01 октября 2010г. Расчетный период для начисления пособия по временной нетрудоспособности: 01.01.2013г. - 31.12.2014г.

Сведения о заработке сотрудника за расчетный период составили:

Год	Сумма заработка у работодателя, назначающего пособия	Сумма заработка у другого работодателя	Всего доходов	Предельная величина
2013	30000=	210790,97	240790,97	568000=
2014	120000=	-	120000	624000=
Всего	15000=	210790,97	360790,97	-

Итак, доходы за 2013г. составили – 240790 руб.97 коп, а за 2014г. – 120000 руб. Полученные значения не превышают предельных величин [2;3]. Таким образом, всего учитываемых доходов за расчетный период с 01.01.2013г. - 31.12.2014г. составили: 360790,97 руб.

Среднедневной заработок исходя из фактических доходов составил:

$360790,97:730\text{дн.}=494,24$ руб.

Среднедневной заработок исходя из МРОТ составил:

$5965*24\text{мес.}:730\text{дн.}=196,11$ руб.

Исходя из статьи 14 ч.1.1 255 - ФЗ от 29 декабря 2006 года, на основании того, что доход работника за два предыдущих года оказался больше, чем МРОТ в пересчете на полный месяц, расчет среднего дневного заработка для расчета пособий по больничному листу сотруднику будет осуществляться исходя фактического заработка.

Стаж сотрудника свыше 8 лет. Размер дневного пособия берется в размере 100 % среднего заработка. Период болезни 24 по 30 число месяца. Листок нетрудоспособности первичный.

Сумма оплаты больничного за счет средств работодателя (первых 3 дней болезни) составила:

$494,24 * 3 * 100 \% = 1482,72$ руб.

В бухгалтерском учете будет сделана запись:

Д - т 20 К - т 70 - начислены пособия по временной нетрудоспособности за счет средств работодателя (первые 3 дня).

Сумма оплаты больничного за счет средств работодателя (последующих 4 дней болезни) составит:

$494,24 * 4 * 100 \% = 1976,96$ руб.

До реализации пилотного проекта на предприятии была бы произведена запись:

Д - т 69.1 К - т 70 - начислены пособия по временной нетрудоспособности за счет средств фонда социального страхования (последующие дни).

В условиях реализации проекта «прямые выплаты» данная операция в бухгалтерском учете предприятия не отражается, так как выплаты застрахованному лицу производит сам Фонд социального страхования, минуя работодателя.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт ГУ РО Фонда социального страхования Российской Федерации по Республике Татарстан – Режим доступа: <http://fss16.ru/>.

2. Фахретдинова Э.Н. Расчет пособий по листку нетрудоспособности в 2015 году: что нового? // Закономерности и тенденции развития бухгалтерской науки / Материалы Всероссийской научно - практической конференции – Казань: Издательство Казанского ГАУ, 2015, С.162 - 163.

3. Фахретдинова Э.Н. Страховые взносы для малого бизнеса: размер и отражение в учете // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С.129 - 131.

© Фахретдинова Э.Н., 2015

УДК 657.22

Э.Н. Фахретдинова
к.э.н, доцент
Казанский государственный
аграрный университет
г. Казань,
Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ В ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ»

В условиях реализации проекта «прямые выплаты» меняется не только порядок начисления и уплаты страховых взносов, но и порядок заполнения отчетности [1].

Отчет «Расчет по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и произведенными расходами и обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также по расходам на выплату страхового обеспечения» по форме 4 - ФСС РФ состоит из следующих основных таблиц:

- таблица 1 «Расчет по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и произведенным расходам» [2,3],

- таблица 2 «Расходы по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»

- таблица 3 «Расчет базы для начисления страховых взносов» и других.

Рассмотрим, как изменился порядок заполнения данных таблиц отчёта при реализации проекта «Прямые выплаты» (таблица 1).

Таблица 3.1. Порядок заполнения основных показателей отчета по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством до и после начала реализации проекта «Прямые выплаты»

№	Наименование показателей (строк отчета)	Отражение в отчете	
		до 01.07.2015г.	В условиях проекта «прямые выплаты» С 01.07.2015г.
Исходные данные: начисления Прокопенко З.А: -1 месяц – 10000 руб.; -2 месяц – 10000 руб.; -3 месяц. – 7727,27 руб. –заработная плата, больничные 3459,68 руб., из них 1482,72 руб – за счет средств работодателя, 1976,96 руб. – за счет средств ФСС.			
Таблица 1			
1	Начислено к уплате страховых взносов: -1 месяц -2 месяц -3 месяц	290 руб. 290 руб. 240,09 руб.	290 руб. 290 руб. 240,09 руб.
2	Расходы на цели обязательного социального страхования: 1 месяц -2 месяц -3 месяц	- - 1976,96 руб.	- - -
3	Задолженность за плательщиком страховых взносов	-	820,09 руб.
4	Задолженность за ФСС	1156,87 руб.	-
Таблица 3			
5	Сумма вознаграждений, начисленных в пользу физических лиц	31186,95 руб.	29209,99 руб.
6	Суммы, не подлежащие обложению страховыми взносами	3459,68 руб.	1482,72 руб
7	База для начисления страховых взносов	27727,27	27727,27

Начисленные страховые взносы за июль должны быть исчислены и уплачены по сроку перечисления в августе без уменьшения на сумму расходов, так как с 1 июля 2015 года страхователи перестают осуществлять начисление и выплату пособий по обязательному социальному страхованию своим работникам. В отчет за 2015 год включаются суммы расходов по начисленным в период первого полугодия пособиям. В случае наличия

задолженности у страхователя перед Фондом, он перечисляет в региональное отделение Фонда сумму своей задолженности. Если страхователю должен Фонд, то он обращается в филиал за возвратом перерасхода (либо переплаты).

Поскольку страхователи имеют право в рамках одного года зачитывать перерасход и переплату в счет будущих платежей, за возвратом задолженности, сложившейся на 01.07.2015г. страхователи могут не обращаться. Она будет зачтена в счет последующих платежей страховых взносов в Фонд. Если страхователь до 01.07.2015г. не успел начислить и отразить в отчете за полугодие какое-либо пособие, выплату будет производить уже Фонд независимо от срока обращения за пособием (в рамках полугодичного срока, установленного законодательством).

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт ГУ РО Фонда социального страхования Российской Федерации по Республике Татарстан – Режим доступа: <http://fss16.ru/>.

2. Фахретдинова Э.Н. Расчет пособий по листку нетрудоспособности в 2015 году: что нового? // Закономерности и тенденции развития бухгалтерской науки / Материалы Всероссийской научно - практической конференции – Казань: Издательство Казанского ГАУ, 2015, С.162 - 163.

3. Фахретдинова Э.Н. Страховые взносы для малого бизнеса: размер и отражение в учете // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С.129 - 131.

© Фахретдинова Э.Н., 2015

УДК 657.1

Р.А. Фахрутдинова, И.Г.Шарифуллин., Д.Н.Валькова

Студенты института экономики

Казанский государственный аграрный университет

г. Казань, Российская Федерация

СЛОЖНОСТИ УЧЕТА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СИСТЕМЕ МСФО

Переход России к рыночной экономике вызвал изменения системы бухгалтерского учета в стране согласно условиям рынка и обязательность понимания финансовой отчетности российских организаций иностранными инвесторами и другими пользователями. В качестве базы реформирования были выбраны Международные стандарты финансовой отчетности. Предприятия, которые намериваются привлечь иностранных инвесторов, должны приводить свою отчетность с правилами МСФО [1,2,3]. Изменять данные российского учета в международный формат довольно сложно. Множество проблем возникает при трансформации отчетности по основным средствам [5], запасам [4], нематериальным активам [7], выручки [6] и др. Немало сложностей и при расчете налога на прибыль, так как порядок учета налогов на прибыль по международным стандартам РСБУ имеют существенные различия.

В российской практике бухгалтерский учет операций, относящиеся к налогообложению прибыли, регламентируется ПБУ 18 / 02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», а в системе МСФО посвящен отдельный стандарт МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль». Все прочие налоги рассматриваются как прочие активы и обязательства. ПБУ 18 / 02 имеет ряд существенных отличий в сравнении с МСФО 12, главных из которых являются:

- различие в схемах отражения расходов по налогу на прибыль на счетах бухгалтерского учета;
- МСФО (IAS) 12 предусматривает более детальное раскрытие информации о налогах на прибыль, чем ПБУ18 / 02;
- МСФО (IAS) 12 не разбирает учет постоянных разниц;
- ПБУ18 / 02 не имеет рекомендаций по отражению расчетов по налогу на прибыль в случае объединения бизнеса и переоценки активов и обязательств по справедливой стоимости.

Решающий вопрос в учете налогов на прибыль состоит в том, как рассматривать текущие и будущие налоговые последствия:

- 1.будущего возмещения (погашения) балансовой стоимости активов (обязательств), которые признаются в балансе компании;
- 2.сделок и других событий текущего периода, которые признаются в финансовой отчетности компании.

Согласно МСФО (IAS) 12 расходы компании по налогу на прибыль включают расходы по текущему налогу (возмещения) и расходы по отложенному налогу (возмещения). Согласно данному стандарту в финансовой отчетности отражаются активы или обязательства по отложенному налогу, а также их изменения. Главный принцип, на котором основан МСФО 12 «Налоги на прибыль», состоит в следующем: компании следует принимать отложенное налоговое требование, когда возмещение или погашение балансовой стоимости актива или обязательства будет увеличивать (уменьшать) будущие налоговые выплаты по сравнению с тем, какими они были бы, если это возмещение или погашение не имело бы налоговых последствий. МСФО требует применять «балансовый» метод учета отложенных налоговых активов и требований, что значительно изменяет порядок расчета отложенного налога на прибыль. Метод «отчета о прибылях и убытках» использует срочные разницы (разница между налогооблагаемой и бухгалтерской прибылью), а метод «по балансу» - временные разницы (разница между налоговой базой актива или обязательства и их балансовой стоимостью). Отечественный стандарт предполагает расчёт отложенных налоговых активов и обязательств методом «отчета о прибылях».

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. Klychova G.S., Fakhretdinova E.N., Klychova A.S., Antonova N.V. Development of accounting and financial reporting for small and medium - sized businesses in accordance with international financial reporting standards // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 11. С. 318 - 322.
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. 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.

5. Фахретдинова Э.Н., Гарипова С.Р. Новые правила в МСФО в отно - шении учета основных средств // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 137 - 139

6. Фахретдинова Э.Н. Гумерова Э.И. Признание выручки при подготовке отчетности по МСФО // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 13 частях. 2015. С. 155 - 156.

7. Фахретдинова Э.Н., Леонтьева А.В. Сложности признания нематериальных активов в системе МСФО // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. Тамбов, 2015. С. 127 - 128.

© Фахрутдинова Р.А., Шарифуллин И.Г., Валькова Д.Н., 2015

УДК 332.146.2

А.В. Федорова,

студентка 4 курса института экономики и управления
Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова

Научный руководитель: Н.С. Ивашина

к.п.н., доцент кафедры «Экономики и финансов»
Г. Магнитогорск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДОЙ МОНОГОРОДА

В современных экономических условиях, несмотря на кризис, продолжает реализовываться курс на инновационное развитие страны. Для эффективной деятельности социально - экономических систем необходимо наличие инновационной среды. Под инновационной средой следует понимать окружение участника инновационного процесса, которое оказывает влияние на его инновационную деятельность [6]. Так же это основа для увеличения инновационного потенциала региона и его реализации путем генерирования нового знания, новых процессов и новых продуктов в целях достижения приоритетных для Российской Федерации инновационных результатов. Нас интересует инновационная среда моногорода, как наиболее уязвимого муниципального образования [7].

Одним из важнейших элементов экономической политики в моногородах является эффективное управление инновационной средой. Данный элемент организации хозяйственной деятельности в муниципальном образовании предопределяет долгосрочные

экономические результаты. Вместе с тем, для того, чтобы осуществлять модернизацию производства, повысить конкурентоспособность, уровень и качество жизни населения необходимо формирование такой инновационной среды моногорода, которая соответствовала современным вызовам внутреннего и внешнего рынков. В развитых странах уже создана институциональная среда, с помощью которой стимулируется и координируется инновационное развитие, в России же формирование институциональной среды находится в самой начальной стадии.

Н.С. Ивашина и Н.А. Улякина в своей статье выделяют два подхода отнесения города к категории «монопрофильный»: количественный и качественный.

Количественные критерии отнесения города к категории «монопрофильный»:

- наличие одного предприятия, на котором работает более 25 % экономически активного населения данного пункта;
- доля крупнейшего или нескольких предприятий одной и той же отрасли (либо группы взаимосвязанных) превышает 25 % численности занятых в данном населенном пункте;
- доля одной отрасли составляет более 50 % общего производства в населенном пункте;
- наличие одного предприятия, имеющего на своем балансе объекты социально - коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающей не менее 30 % населения города;
- доля доходов, поступающих от градообразующего предприятия в бюджет города, составляет свыше 20 % его доходной части.

Качественные критерии отнесения города к категории «монопрофильный»:

- наличие градообразующего предприятия;
- значительная зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного (или нескольких) крупных предприятий;
- низкая диверсификация сфер занятости населения города (однородный профессиональный состав);
- удаленность города от других, более крупных населенных пунктов;
- отсутствие развитой инфраструктуры, обеспечивающей связь города с внешним миром [1].

Под моногородом мы будем понимать населенный пункт, экономическая деятельность в котором тесно связана с единственным предприятием или группой тесно интегрированных между собой предприятий. На данный момент в России существует 313 моногородов, из них только 89 могут утверждать, что их экономическое положение более или менее стабильно[4].

Согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 года № 1398 - р, город Магнитогорск входит в 3 категорию «Монопрофильные муниципальные образования Российской Федерации (моногорода) со стабильной социально - экономической ситуацией» [4].

В целях повышения конкурентоспособности г. Магнитогорска, создания постоянных рабочих мест, развития малого и среднего бизнеса, повышения эффективности муниципального управления необходимо формирование и развитие инновационной среды [2].

При этом под инновационной средой города Магнитогорска предлагается понимать совокупность предприятий и организаций, расположенных на территории города и осуществляющих деятельность по созданию инноваций, а также совокупность организаций инновационной инфраструктуры, органов управления и институтов, обеспечивающих реализацию механизмов инновационного развития.

Муниципальная инновационная система г. Магнитогорска состоит из взаимосвязанных отраслевых и ведомственных сегментов научно - технической сферы города, закрепленных в нормативных документах и соглашениях, устойчивых и долгосрочных связей и отношений, а также подсистемы управления, включающей муниципальные и самоорганизующиеся структуры.

В последние годы в г. Магнитогорске был взят курс на формирование инновационной среды, как одной из возможностей для стимулирования и устойчивого развития города. За последние 10 лет были организованы:

1. Инновационный технопарк для развития высоких технологий, предоставление льготных условий на оборудованные помещения и рабочие места. Следует, учесть, что в российских условиях такая форма инновационных территорий как научно - технические парки (технопарки) получила распространение в моногородах.

2. Инновационный бизнес - инкубатор для содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в осуществлении инновационной деятельности.

3. Инновационно - технологический центр (ИТЦ) предназначен для осуществления сотрудниками Магнитогорского Государственного Технического Университета научно - производственной деятельности, направленной на решение научных задач и обеспечение учебного процесса. К основным видам деятельности центра относятся:

- научно - исследовательские работы;
- фундаментальные исследования;
- деятельность, направленная на внедрение результатов научных разработок.

Проводится работа с предприятиями и организациями города, реализующими, либо планирующими реализацию инвестиционных проектов на территории города Магнитогорска для включения их в Перечень приоритетных инвестиционных проектов. Администрацией г. Магнитогорска предоставляются субсидии субъектам инновационной деятельности на уплату процентов по кредиту и лизингу, приобретение и изготовление оборудования, аренду помещения и поддержание в силе патентов.

Главной целью проводимой инновационной политики в городе Магнитогорске, как моногороде, является повышение инвестиционной привлекательности города, что в свою очередь способствует интенсивному развитию производственной сферы, модернизации производства, повышению конкурентоспособности производимых на территории города товаров и услуг, увеличению доходов населения, предприятий и бюджета города.

Объем инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций города за 9 месяцев 2014 года составил 11,7 млрд. рублей против 11 млрд. рублей за соответствующий период прошлого года [5].

Не смотря на это, существуют и проблемы в развитии инновационной среды г. Магнитогорска, как моногорода:

1. Неразвитая нормативно - правовая база по инвестиционной деятельности.
2. Недостаточное бюджетное финансирование инновационных проектов.

3. Развитие инноваций опирается, в первую очередь, на человеческий потенциал. В г. Магнитогорске налицо слабое кадровое обеспечение инновационной системы – и это одна из ключевых проблем ее развития.

4. Существующая зависимость городских пространств от функционирующих на их территории предприятий.

5. Низкая информированность инвестора об инвестиционных площадках и проектах.

6. Отсутствие данных о свободных производственных мощностях, которые в дальнейшем могут быть использованы для развития новых предприятий.

Таким образом, сказанное выше, позволяет сделать вывод, что инновационная среда г. Магнитогорска формируется через концепцию «близости» и представляет собой некий набор институтов, определяющий необходимые условия для эффективного развития инноваций.

Для инновационного городского развития моногорода предполагается создание в городе устойчивой системы взаимодействия трёх ключевых областей: наука - инновации - городские объекты. Спектр инновационной деятельности в моногороде должен быть максимально широким - от технологических инноваций в производственной сфере до реформирования на принципиально новой технической основе жилищно - коммунального хозяйства.

Система муниципального управления и координации инновационной среды г. Магнитогорска должна включать следующие элементы:

1. Совершенствование нормативной базы инновационной деятельности на основе областного и федерального законодательства в промышленной, научно - технической и инвестиционной сферах;

2. Создание механизмов венчурного финансирования инновационных предприятий на ранних стадиях их развития (городского венчурного фонда, территориального гарантийного фонда, венчурных управляющих компаний проектного типа).

3. Поддержка новых самоорганизующихся инициатив (городской клуб инноваторов, ассоциация IT - директоров и т.д.) и содействие развитию сложившихся форм взаимодействия.

Перспективными сегментами городской инновационной системы являются общеобразовательные школы и лицеи, система начального профессионального образования, молодежное научно - техническое творчество, инновационные процессы в социальной сфере и в сфере муниципального управления.

Список использованной литературы:

1. Ивашина Н.С., Улякина Н.А. Монопрофильный город: теоретические аспекты определения категории // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление» № 4 (7), 2011

2. Кузьмин А.Т. Опыт управления инновационной деятельностью городов высокотехнологического типа // [http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2014/04/4/]

3. О проблемах моногородов. Тезисы доклада министра регионального развития Российской Федерации Басаргина В.Ф. к совещанию под председательством Президента Российской Федерации по вопросу «Проблемы моногородов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.minregion.ru/press_office/terms/1088.html]

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 г. N 1398 - р
5. Социально — экономическое развитие Магнитогорска за 2014 год [Электронный ресурс] - Режим доступа: [<http://www.magnitkaland.ru/socialno-ekonomicheskoe-razvitiemagnitogorska-za-2014-god/#sthash.qZd46c5o.dpuf>]
6. Трофимов В.М. К вопросу о понятиях «инновационная среда» и «инновационный климат» в современной экономической науке // Известия Иркутской государственной экономической академии : электрон науч. журнал. – БГУЭП, 2011. – № 6.
7. Шабалгина Л.В. Формирование инновационной среды региона // Уфа : УГАТУ, 2013

© А.В. Федорова, 2015

УДК 338.2

Э.И.Халилова

Студентка 1 курса

Института управления и безопасности предпринимательства

БашГУ,

Г.Уфа, Российская Федерация

РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство. В условиях экономических санкций со стороны ЕС и США против России, запрещающих ввоз высоких технологий и оборудования, достижение инновационной независимости страны становится особенно актуальным [1, С.258]. Инструментом реализации инновационной экономики является инновационная политика. В нашей республике инновационную политику осуществляет Министерство промышленности и инновационной политики Республики Башкортостан. Его деятельность направлена на максимально эффективное использование и развитие потенциала отраслей промышленности для повышения качества жизни населения, устойчивый рост экономики и содействие укреплению позиций Башкортостана в среде субъектов Федерации. Приоритеты совершенствования инновационной политики республики были заданы Региональной инновационной стратегией Республики Башкортостан, одобренной в декабре 2008 года, целевой инновационной программой Республики Башкортостан на 2008 - 2010 год, долгосрочной целевой инновационной программой Республики Башкортостан (ДЦИП) на 2010 - 2015 годы. Основным целевым ориентиром развития инновационной сферы является увеличение к 2020 году доли инновационной продукции республиканских предприятий до 30 % (в 2009 году – 4,3 %). Стратегическими приоритетами развития республики являются: переход к новой модели развития экономики, рост инновационной составляющей, увеличение объемов наукоемкой и высокотехнологичной продукции, стимулирование развития новых технологий, видов продукции и услуг [3]. На данном этапе осуществляется реализация Долгосрочной целевой

инновационной программы Республики Башкортостан (ДЦИП) на 2010 - 2015. Целью программы является повышение конкурентоспособности Республики Башкортостан посредством создания и укрепления правовых, экономических и организационных условий ускоренного развития инновационной деятельности в республике; научно - техническое обеспечение инновационного развития на основе проведения научных исследований. Важнейшими целевыми индикаторами и показателями Программы являются: объем инновационной продукции (значение показателя на момент окончания действия программы должно составить 90,0 млрд.руб. при фактическом значении показателя на момент разработки 44,7 млрд.руб.); объем затрат на технологические инновации (26,0 млрд.руб. и 8,5 млрд.руб.); количество инновационно - активных предприятий (350 ед. и 229 ед.); количество созданных объектов инновационной инфраструктуры (28 ед. и 8 ед.). Реализация программы намечена в 2 этапа: I этап – 2011 - 2012 годы: экстенсивный рост инновационной инфраструктуры; II этап – 2013 - 2015 годы: интенсивное инновационное развитие экономики [3]. Итоги первого этапа по некоторым показателям превысили плановые значения: количество инновационно - активных предприятий составило – 281 (по плану – 250), объектов инновационной инфраструктуры - 11 (8). Однако, ряд мероприятий не был выполнен, многочисленные изменения и затянувшийся процесс согласования (в частности, проект постановления об изменениях в ДЦИП РБ был внесен на согласование в Правительство РБ 19 июля 2012 г., а утвержден лишь через 5 месяцев Постановлением РБ №441 от 12 декабря 2012 г.) привели к тому, что необходимые конкурсные процедуры в соответствии с действующим законодательством не смогли воплотить себя в жизнь [4]. Второй этап находится на стадии завершения реализации. По данным 2014 года затраты на технологические инновации соответствуют плану и равны 24 млрд. рублям, количество создаваемых объектов инновационной структуры соответствует плану, равному 24 единицам. Но значения целевых индикаторов, определенных для подпрограммы «Развитие науки Республики Башкортостан на 2013 - 2015 годы» сильно разнятся с плановыми значениями, например, количество изданных научных трудов, энциклопедий при норме 148 единиц составляет лишь 38, а численность подготовленных научных кадров – 8, при планируемом значении 18 [4].

Инновационная политика Республики Башкортостан не может быть автономной – она напрямую зависит как от состояния инновационной политики, так и от состояния инновационной экономики России. В качестве ключевой проблемы, сдерживающей развитие инновационной экономики, как отмечают исследователи, является низкий спрос на инновации, а также его неэффективная структура – избыточный перекоп в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок [2, С.42]. Сдерживающими факторами развития инновационной политики являются сложность разработки нормативно - правовых актов и их согласования, медлительность и бюрократизм государственных структур в реализации принятых документов.

Список использованной литературы:

1. Даутова Т.А. Сравнительно - социологический анализ развития инновационной экономики в России. Международный научный журнал «Символ науки», №4 / 2015. –Уфа: «ОМЕГА САЙНС». С.258 - 260

2. Даутова Т.А. Проблемы развития инновационной экономики в России. В Сб. Фундаментальные проблемы науки. Сб. статей Международной научно - практической конференции. – Уфа, 2015. С.41 - 44

3. Долгосрочная целевая инновационная программа Республики Башкортостан на 2011 - 2015 годы от 10.03.2011 №55. URL: <http://www.innovation.gov.ru>.

4. ОТЧЕТ о реализации мероприятий Долгосрочной целевой инновационной программы Республики Башкортостан на 2011 - 2015 годы в 2012 году. URL: <http://www.minpromrb.ru> (20.12.2015)

© Э.И.Халилова, 2015

УДК 336

М. Р. Хузина

Студент 4 курса факультета информационных технологий и управления
Башкирский государственный аграрный университет

Научный руководитель: Р. Р. Шапошникова

Ассистент кафедры «Государственного и муниципального управления и права»

Башкирский государственный аграрный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

СИСТЕМА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УЧАСТИЕ В НЕЙ ГОСУДАРСТВА

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективная система пенсионного обеспечения в большинстве стран базируется на трех уровнях, при этом применяются как распределительные, так и накопительные принципы. Уровни пенсионной системы могут быть тесно связаны друг с другом посредством внутренней структуры, способов контроля и механизмов распределения денежных потоков. Введение обязательных накопительных схем (2 - ой уровень) позволяет повысить его участникам размер пенсий за счет инвестирования пенсионных активов [2, с. 1].

Так, в рамках системы пенсионного обеспечения Пенсионный фонд РФ заключает Договор обязательного пенсионного страхования с Негосударственным пенсионным фондом. На основании этих документов Пенсионный фонд РФ передает управление накопительной частью трудовой пенсии Негосударственному пенсионному фонду [1, с. 23].

При всем этом надо понимать, что такое регулирование проходит строго в рамках Обязательного Пенсионного Страхования (ОПС), оно обеспечивается только государством. Пенсионные деньги, работающие в ОПС, являются государственными деньгами, собственностью Российской Федерации. Эти деньги закреплены в Пенсионном фонде РФ за каждым работающим гражданином страны.

Негосударственному пенсионному фонду всего лишь позволено управлять ими в соответствии с распоряжением самого гражданина и с правилами, определёнными Федеральными законами.

Президент РФ Владимир Путин подписал федеральный закон «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». Ранее, 21 ноября, Государственная Дума приняла законопроект в третьем чтении, Совет Федерации одобрил законопроект 26 ноября [2, с. 2].

Бюджет ПФР на 2015 год сформирован по доходам в сумме 6 995,17 млрд. рублей (на 11,2 % больше, чем в 2014 году). Бюджет ПФР по доходам составит 9 % ВВП Российской Федерации [2, с. 2].

Последние новости показывают, что средний размер трудовой пенсии по старости в России после индексации с 1 апреля 2014 года составляет около 11,6 тыс. рублей, а средний размер социальной пенсии — около 7,5 тыс. рублей. Следовательно, по прогнозу на 2015 год, пенсия в России должна вырасти в среднем на 800 рублей.

Думаю, тут будет уместен вопрос: "возможно ли увеличение пенсии в будущем?" Госдума дает положительный ответ, несмотря на все санкции западных стран и сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

Также установлено, что с 1 января 2015 года в России вводится новый порядок формирования пенсионных прав граждан и расчета размеров пенсии. По новым правилам каждый год трудовой деятельности гражданина будет оцениваться в баллах или коэффициентах. Количество их за год зависит от стажа работника, уровня официальной зарплаты и возраста выхода на пенсию.

Освещая программу федерального бюджета России на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов, а также программы бюджетов Пенсионного фонда, Фонда социального, Комитет Госдумы заявил, что в бюджете сохраняются специальные целевые средства Пенсионного фонда на социальные программы. Например, улучшение условий проживания в домах престарелых, газификация хозяйств отдельно живущих пенсионеров. На все эти цели заложен миллиард рублей [2, с. 3].

Так же есть новости, что Правительство РФ решило приостановить пенсионные накопления работающих граждан еще на один год и рассматривают план, чтобы абсолютно отказаться от накопительной системы. Как заявила вице - премьер Ольга Голодец, это будет стимулировать российских граждан заняться добровольным пенсионным страхованием.

Секрет большой пенсии за счет инвестиций заложен в природе фондового рынка. В исторической перспективе он дает доход больше любых банков в любой валюте. У американца, который начинает копить за 20 лет до выхода на пенсию, каждый вложенный доллар к старости вырастает в среднем в 4 раза, кто за 30 лет - в 8, кто за 40 лет - в 16 раз. По статистике выходит, что размер пенсионного дохода в США или Германии составляет 70 процентов средней зарплаты, в Люксембурге - больше 100 процентов. В России эти финансовые чудеса тоже возможны, но все упирается в консерватизм граждан, считает управляющий компании «Солид - Менеджмент» Сергей Звенигородский, россияне еще не привыкли к негосударственным фондам [3, с. 1].

Преимущество добровольного обращения в НПФ - к чему и подталкивает россиян правительство - это свобода выбора инвестиционных инструментов. В рамках нынешнего обязательного пенсионного страхования фонды сильно ограничены в способах вложений: обычно это банковские депозиты, акции и облигаций

российских компаний. В итоге за прошлый год НПФы принесли своим клиентам менее 5 процентов дохода, то есть не покрыли даже инфляцию. В то время как зарубежные биржи выросли на 30 процентов. Но чтобы получить к ним доступ и полный спектр накопительных программ, гражданину придется удерживать у себя часть зарплаты в дополнение к тем налогам и сборам, которые за него уже платит работодатель [3, с. 1].

В конце концов, без участия государства инвестиционно - пенсионная система работать не будет. Следовательно, правительству следует искать компромисс. Как уже говорилось, по опыту других стран лучше всего справляются корпоративные пенсионные программы: когда работодатель получает от государства налоговые льготы, если направляет часть заработной платы своих сотрудников в негосударственный пенсионный или другой инвестиционный фонд. В России эта схема тоже себя отлично проявила, правда, пока ею пользуются лишь самые крупные компании.

Размер корпоративной надбавки к пенсии в России, как и в западных странах, обычно составляет удвоенную - утроенную государственную пенсию - по словам экспертов, до 30 тысяч рублей. Однако для получения хорошей персональной пенсии совсем не обязательно менять профессию и устраиваться на работу в банки или нефтегазовые корпорации. В России уже сейчас есть полный набор инструментов для создания собственного пенсионного капитала. Кроме НПФ, это в первую очередь страховые компании. Сейчас они все активнее рекламируют услуги так называемого накопительного страхования. По сути, это те же регулярные взносы на личный счет без права снимать с него деньги до наступления пенсионного возраста плюс инвестирование под фиксированный процент [3, с. 2].

Социальное обеспечение пенсионеров связано с решением целого комплекса экономических проблем, среди которых важнейшая - финансовое обеспечение полной и своевременной выплаты пенсий.

Можно сделать вывод, что перемены, которые будут реализовываться в 2015 году, в основном коснутся тех, кто стоит в самом начале своего трудового пути. Те же, кто уже много лет работает, не будут озадачены необходимостью пересчетов всего и вся. За них это сделает пенсионный фонд. Пенсия меньше не станет, чего боялись многие. Наоборот, она даже подрастет, хоть и не на много.

Список использованной литературы:

1 Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 15.12.2001 № 167 - ФЗ (ред. от 01.12.2014): принят Госдумой 30 ноября 2001 г.; одобрен Советом Федерации 5 декабря 2001 г. // СПС «Консультант Плюс».

2 Официальный сайт Пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс] Режим доступа : http://www.pfrf.ru/press_center/88681.html

3 РБК, Надежда Гурина (05.08.2014) / [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/05/08/2014/941162.shtml>

© М. Р. Хузина, 2015

Студент 4 курса факультета информационных технологий и управления
Башкирский государственный аграрный университет

Научный руководитель: В. М. Минеева

к.э.н., доцент кафедры «Аудита и налогообложения»
Башкирский государственный аграрный университет
Г. Уфа, Российская Федерация

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ ОПЕКИ (ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА)

Государство поощряет благотворительную деятельность, создает условие для осуществления социальной заботы отдельными нашими гражданами и организациями. Опек (попечительство) гражданина – это один из видов социальной заботы и закрепляется органами государственной власти или МСУ. Опек (попечительство) как вид социальной заботы представляет собой универсальную форму индивидуального временного устройства, служит для восполнения недостающей дееспособности подопечного лица. Опекун (попечитель) выполняет юридические или (и) фактические действия в интересах подопечного.

Отношения, возникающие в связи с установлением, осуществлением и прекращением опеки (попечительства), регулируются ГК РФ, настоящим Федеральным законом и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативно – правовыми актами РФ. Особенностью установления, осуществления опеки (попечительства) над несовершеннолетними гражданами определяется СК РФ.

Подопечные, а также опекуны (попечители) имеют право на установленные для них законодательством РФ и законодательством субъектов РФ виды государственной поддержки. Государственная поддержка лиц, осуществляющих деятельность по защите прав и законных интересов подопечных, а также стимулирование такой деятельности.

Выплаты опекунам устанавливаются и на федеральном и на региональном уровнях. Льготы предоставляются как в виде материальных выплат, так и в форме освобождения от каких – либо обязанностей.

Указ Президента РФ от 26.02.2013 года № 175 предусматривает увеличенный размер пособия для родителей (усыновителей) или опекунов (попечителей), ухаживающих за инвалидами с детства (то есть взрослыми людьми, получившими инвалидность до 18 лет) I группы. Они получают ежемесячную выплату в сумме 5500 рублей. Другие граждане, осуществляющие уход за инвалидами с детства, получают выплату 1200 рублей [3, с. 11].

При опекунстве, над несовершеннолетними выплаты, можно разделить на несколько групп:

- разовая выплата;
- ежемесячное пособие;
- вознаграждение приемным родителям;
- региональное пособие на детей, взятых по опеку.

Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» предусматривает выплату разового пособия при передаче ребенка опекуну (попечителю).

Его величина постоянно индексируется. За опеку над ребенком в 2015 году платил 14497,80 рублей. Ежемесячно выплачивается пособие на содержание ребенка, взятого под опеку (попечительство) за счет средств субъектов РФ [4, с. 34].

На содержание приемного ребенка приемному родителю ежемесячно выплачиваются денежные средства в порядке и размере, установленных Законом РБ от 28.12.2005 года № 262 - з «О порядке и размере выплаты денежных средств опекунам (попечителям) на содержание ребенка». Выплаты узнавать в отделах социальной защиты по месту жительства [6, с. 16].

Опека (попечительство) может быть в форме передачи несовершеннолетнего в приемную семью. Также приемные родители получают вознаграждения за воспитание подопечных. Величина вознаграждения устанавливается на региональном уровне. В приемной семье, имеющих 3 - х и более детей, включая родных и приемных, предоставляются меры социальной поддержки, предусмотренные законодательством для многодетных семей. Органы МСУ вправе устанавливать дополнительные меры социальной поддержки приемной семье за счет средств местных бюджетов. Также предоставляется трудовые льготы опекунам (попечителям) несовершеннолетних детей, как и работникам – родителям. К числу льгот, связанных с режимом работы можно отнести следующее:

1. Опекун ребенка до 14 лет имеет право работать не полный день или не полную рабочую неделю (но и заработная плата будет соответственно ниже);

2. Опекуны детей которым менее 5 лет вправе отказаться от работы в ночное время или если не против работать ночью, то оформляется письменное согласие;

3. Опекуны детей в возрасте до 5 лет могут отказаться от сверхурочной работы, направление в командировку, работа в выходные и праздники.

Опекуны (попечители) несовершеннолетних имеют право на получение стандартных и социальных налоговых вычетов. Право их получения регламентируются НК РФ. Это значит, что с определенной суммы заработной платы не взимается подоходный налог (13 %). Вычеты предоставляются в следующем размере:

- 2800 рублей, на 1 - го и 2 - го взятого под опеку ребенка;

- 6800 рублей, на 3 - го и последующих.

Если же у подопечного два опекуна, то каждый из них получает вычет в размере $\frac{1}{2}$ названных сумм. Опекун (попечитель) имеет право на социальные налоговые вычеты в размере:

- суммы уплаченной за обучение подопечного по очной форме (но не более 50 тыс. руб. за ребенка в пределах 1 года);

- суммы, уплаченные за лечение несовершеннолетних или лекарства для них (но не более 120 тыс. руб. в течение года, за исключением дорогостоящего лечения) [2, с. 33].

Предусмотрен ряд льгот для работников опекающих детей инвалидов до 18 лет:

1. Право трудиться не полный рабочий день или неделю;

2. Право на 4 дополнительных выходных дня в месяц (выходные оплачиваются в размере среднего заработка);

3. Право отказаться от работы в ночное время, выходной или праздничный день, а также отказаться от командировки и сверхурочной работы;

4. Коллективный договор, имеющийся в организации может предусматривать дополнительный отпуск без сохранения зарплаты (до 14 дней в году) [2, с. 38].

Льготы в сфере пенсионного обеспечения. Опекунам инвалидов с детства, а также бывшим опекунам, воспитавшим их до 8 - го возраста, пенсия по старости назначается досрочно. За каждые полтора года опекунства возраст назначения пенсии сокращается на 1

год (но не более чем на 5 лет в сумме). Также предусмотрен стандартный налоговый вычет на ребенка инвалида в сумме 6000 рублей.

Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в РФ» предусматривает льготы для семей, воспитывающих детей инвалидов, которые имеют право на скидку по оплате жилья (по договору социального найма) и услуг ЖКХ. Размер такой скидки не менее 50 %. Также эти семьи имеют первоочередное право на получение земли [5, с. 20].

Спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко заявила в ходе заседания в Кремле, что необходимо освободить от НДФЛ региональные выплаты семьям, которые усыновили ребенка. Кроме того, сенатор подвергла критике правительственный законопроект, который предлагает передать на региональный уровень определение принципов нуждаемости при выплате детских пособий.

Список используемой литературы:

1. Налоговый кодекс РФ. Ч. I : [подписана Президентом РФ 31 июля 1998г. №146 - ФЗ]. – [Электронный ресурс] // (ред. от 15.09.2015) // СПС «Консультант Плюс».
2. О ежемесячных выплатах лицам, осуществляющим уход за детьми – инвалидами и инвалидами с детства I группы [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 26.02.2013 года № 175 (ред. от 31.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. О государственных пособиях гражданам, имеющим детей [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 19.05.1995 года № 81 – ФЗ (ред. от 14.12.2015) // СПС «Консультант Плюс».
4. О социальной защите инвалидов в РФ [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 24.11.1995 года № 181 – ФЗ (ред. от 14.12.2015) // СПС «Консультант Плюс».
5. О порядке и размере выплаты денежных средств опекунам (попечителям) на содержание ребенка [Электронный ресурс] : Закон РФ от 28.12.2005 года № 181 – ФЗ (ред. от 01.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».

© М. Р. Хузина, 2015

УДК 330

К.С. Хуторная,
студентка института экономики и управления
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь,
Российская Федерация
Т.А. Кулаговская,
докт. экон. наук, профессор
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь,
Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями функционирования современного рынка труда. В центре внимания проблемы занятости и безработицы, причины их появления и возможные пути преодоления.

В условиях глобализации современной экономики важная роль отводится рынку труда. Он представляет собой равновесие между формированием спроса на рабочую силу и ее предложением с целью обеспечения полноценного производственного процесса. Главная особенность этой экономической категории заключается в том, что покупка и продажа рабочей силы производится на определенный срок, в течение которого работодатель вправе использовать опыт, знания, квалификацию и способность к труду наемного работника.

Рынок труда в современной России отличается своей неоднородностью. Он является многослойной структурой, образованной двумя взаимосвязанными сферами. Этим сферам свойственна разная функциональная нагрузка. Они имеют различие в способе и формах накопления резервов рабочей силы, в характере своего влияния на продуктивность производства и положение работников. В соответствии с этими признаками рынок труда в России можно разделить на открытый и закрытый. Первый включает в себя трудоспособное население, ищущее работу и нуждающееся в профориентации, подготовке и переподготовке, а также все вакантные рабочие места и должности.

Скрытый рынок труда составляют работники, имеющие статус занятых, но имеющие в ближайшее время высокую степень вероятности потерять рабочее место.

Современный рынок рабочей силы в Российской Федерации находится на второй ступени своего становления и развития. Уже сформированы рынки труда на региональном уровне, приведены в действие механизмы их самонастройки, замечен рост инициативности и предприимчивости наемных работников. Наряду с наметившимися успехами есть и существенные недостатки, присущие современному рынку труда. Они отражаются в недостаточном развитии инфраструктуры, отставании роста рынка недвижимости, в вопросах, связанных с подготовкой и переподготовкой кадров.

Заметным препятствием на пути формирования российского рынка труда стало замедление темпов прироста населения [2].

Таблица 1 – Численность и темпы прироста населения

Год	Численность населения, чел.	Естественный прирост
2008	142 742 368	-362 007
2009	142 785 344	-248 856
2010	142 849 472	-239 568
2011	142 960 908	-129 091
2012	143 201 700	-2 573
2013	143 502 097	22 913
2014	146 267 288	33 688

Важно отметить, что на данном этапе не существует недостатка в рабочей силе. Однако в отдельных отраслях экономики наблюдается снижение численности трудовых ресурсов [1].

Таблица 2 – Сокращения численности работников в различных отраслях экономики

Отрасли экономики	Данные о сокращении численности работников
Наука и научное обслуживание	в 2,6 раза
Строительство	в 1,8 раза
Металлообработка и машиностроение	в 2,1 раза
Сельское и лесное хозяйство	в 1,3 раза

Данные, представленные в таблице, позволяют сделать следующие выводы. Наибольшее сокращение численности работников наблюдается в науке и научном обслуживании, наименьшее – в сельском и лесном хозяйстве.

Одной из самых острых и злободневных проблем, присущих российскому рынку труда, является безработица. В период с 2005 по 2008 годы на государственном уровне было предпринято немало усилий для ее преодоления. Однако экономические кризисы 2008 и 2014 гг. принесли с собой ухудшение состояния рынка труда.

Таблица 3 – Уровень безработицы

Временной период, год	Показатель уровня безработицы, %
2007	6,0
2008	6,2
2009	8,3
2010	7,3
2011	6,5
2012	5,4
2013	5,4
начало 2014	5,6

В послекризисный период отмечается некоторое снижение уровня безработицы. Новый виток экономического кризиса подстегнул увеличение числа безработных. В январе 2015 г. ее уровень составлял 5,5 % . Самый низкий уровень безработицы наблюдался в Центральном федеральном округе (3,3 %), самый высокий – в Северо - Кавказском регионе (11,5 %) [2].

Но все же важной проблемой на рынке труда остается вопрос, связанный с занятостью сельского населения. На начало 2015 г. уровень безработицы в сельской местности был зарегистрирован на уровне 8,2 % , что на 3,5 % выше, чем в городской. Ситуация усугубляется, прежде всего, отсутствием рабочих мест по месту жительства. Однако в последнее время наблюдается тенденция к снижению уровня безработицы: в 2010 г. он составил 10,2 % . Во многом это связано с реализацией целевой федеральной программы, направленной на повышение занятости и уровня жизни сельского населения.

Отличительной чертой рынка труда в современной России является его перенасыщенность офисными работниками. В эту категорию входят экономисты, финансисты, банковские работники, юристы, маркетологи, аудиторы. Выпускники вузов, получившие эти «престижные» специальности, крайне трудно находят работу. И даже получив желанное место работы, представители этих профессий в первое время находятся в довольно «шатком» положении. Работодатели отводят им на адаптацию слишком мало времени, предъявляя такие требования, как достижение высоких результатов в работе, постоянное развитие и совершенствование в профессиональной области. Только при их неукоснительном выполнении у человека есть возможность занять прочные позиции в своей сфере деятельности.

Наибольшим спросом на рынке труда в настоящее время пользуются работники торговли и общественного питания, торговые посредники, страховые агенты. В сельском хозяйстве наблюдается сильный отток рабочей силы. Общественный коллективный труд сменился частным индивидуальным трудом [4].

Основную группу работающего населения составляют лица от 40 до 49 лет. Наименьшие показатели занятого населения приходятся на возрастную группу от 30 до 39 лет. Таким образом, работоспособное население стареет, увеличиваются периоды

нетрудоспособности, наблюдается снижение качественных характеристик труда и способности к интенсивной и длительной работе.

Одной из основных проблем современного российского рынка труда, по нашему мнению, является его трудодефицитность наряду с избыточным объемом рабочей силы. Так, на отдельных предприятиях наблюдается неоправданно большое количество работников с недостаточно высоким уровнем квалификации.

На наш взгляд, приоритетными задачами в области становления и развития рынка труда в России должны стать разработка и реализация инвестиционных и инновационных проектов, развитие энергетической, транспортной и промышленной сфер, модернизация системы подготовки кадров, эволюционные изменения в здравоохранении, жилищной политике, агропромышленном комплексе, развитии малого и среднего бизнеса. Необходимо кардинальное изменение структуры занятости населения, сокращение численности неэффективных рабочих мест, развитие инновационных направлений деятельности и возникновение новых профессий.

Список использованной литературы

1. Биксина Н.А. Проблемы оценки ситуации на рынке труда // *Аграрная наука Евро - Северо - Востока.* – 2012. – №3. – С. 77–80.
 2. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: www.gks.ru/
 3. Кулаговская Т.А. Управление финансовыми и материальными потоками с учетом их взаимосвязи и взаимодействия // *Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. Серия: Социально - экономические науки.* 2014. № 52. С. 73 - 89.
 4. Супрунов А.К. Рынок труда в современной России // *Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина.* – 2013. – №2. – С. 142–155.
- © К.С. Хуторная, Т.А. Кулаговская, 2015

УДК 332

М. В.Чердниченко

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

ТОРГОВЫЙ СБОР И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Торговый сбор – это новый вид обязательного платежа, установленный главой 33 НК РФ. Чтобы более подробно изучить данный сбор, определимся что же означает понятие «сбор».

Сбор — обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов

государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введён сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности [1].

Торговый сбор представляет собой платеж за право ведения торговли любыми товарами на объектах осуществления торговли. Он является местным платежом, введен с 1 июля 2015 года в городах федерального значения Москве, Санкт - Петербурге и Севастополе. На территориях, не входящих в состав городов федерального значения, торговый сбор может быть введен только после принятия соответствующего федерального закона (п. 1 ст. 410 НК РФ).

Теоретически законодатели уже предусмотрели возможность введения торгового сбора на территориях любых муниципальных образований, разумеется, при условии, что местные власти примут соответствующее решение. Торговый сбор считают альтернативой, так и не принятого налога с продаж.

Назвали этот платеж именно сбором, а не налогом, чтобы налоговая нагрузка предпринимателей, формально, не была увеличена. Это дало возможность вице - премьеру РФ Аркадию Дворковичу заверить налогоплательщиков в том, что честные бизнесмены никак не пострадают от необходимости уплаты торгового сбора, так как сбор – это не налог, кроме того, эти суммы можно учесть при расчете других налогов [2].

Платить торговый сбор должны организации и индивидуальные предприниматели, работающие на общей системе налогообложения и на УСН (упрощенная система налогообложения).

Выведены из - под уплаты торгового сбора еще и следующие объекты:

- организации федеральной почтовой связи;
- автономные, бюджетные и казенные учреждения;
- торговые (вендинговые) автоматы;
- ярмарки выходного дня, специализированные и региональные ярмарки;
- торговые объекты, расположенные на территории розничных рынков;
- разносная розничная торговля, осуществляемая в помещениях автономных, бюджетных и казенных учреждений.

Также уже сейчас обсуждается возможность освобождения от уплаты торгового сбора торговых точек в кинотеатрах, театрах и музеях, киосков печати и в отношении небольших объектов, оказывающих бытовые услуги, для которых доход от торговли не является основным (например, ателье, реализующее ткани для пошива на заказ).

Ставки торгового сбора, например в Москве установлены законом г. Москвы от 17.12.2014 г. № 62 и зависят от типа торгового объекта и его местоположения. Подать уведомление уже действующим плательщикам торгового сбора надо было в срок с 1 по 7 июля 2015 года, а новым торговым объектам – в течение пяти рабочих дней со дня начала торговой деятельности.

Рассчитывается этот обязательный сбор исходя из целого квартала, поэтому даже если вы проработали в отчетном квартале всего один день, платить придется полную сумму квартального сбора [3]

Уплаченный торговый сбор уменьшает налог на прибыль, НДС и единый налог по УСН с доходов. Плательщики УСН на объекте «доходы минус расходы» могут уменьшить за счет сбора налоговую базу, но не сам налог.

Очень вероятно, что при хороших поступлениях в бюджет торговый сбор будет введен и на других территориях, это может произойти в 2016 году.

На данный момент существует большое количество споров по поводу введения данного сбора, как на той территории, на которой он уже введен, так и введение его по всей России. Так, к примеру, представители фракции «Справедливая Россия» в Госдуме подготовили законопроект еще до начала работы торгового сбора, предусматривающий перенос сроков введения его на три года. Но данную инициативу не поддержали остальные депутаты, и новый сбор начал действовать с 1 июля 2015 года.

Поясняя необходимость введения трехлетнего моратория, справедливороссы уверяли, что новый налог крайне негативно отразится на состоянии экономических агентов, а, учитывая нынешний кризис, последствия от него могут быть серьезнее, чем от повышения фиксированного платежа во внебюджетные фонды для субъектов малого предпринимательства, произошедшего в 2012 году. [4]

Введенный сбор, как и большинство нововведений будет встречен только негативно населением нашей страны. Налоговая политика, на данный момент, все в большей степени учитывает интересы налогоплательщиков, что не может не вызывать доверия к дальнейшим реформам в сфере налогообложения.

Если говорить о введении торгового сбора по всей территории России, то на наш взгляд, так как торговый сбор был введен сравнительно недавно, то он нуждается в доработке, хотя бы на той территории, на которой он существует или будет введен.

Доработки должны затрагивать его размеры, порядок уплаты, организацию государственного контроля за плательщиками сбора.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117 - ФЗ (с дополнениями и изменениями);
2. Официальный сайт ФНС России. Электронный ресурс. - [www.nalog.ru].
3. Щекин, Д.М. Основные изменения налоговой системы России в 2014 - 2015 годах. / Д.М. Щекин / Налоговед, 2015. - 201с.
4. Электронный ресурс. – [www.regberry.ru].

© М. В. Чердниченко, 2015

УДК33

Ю.В. Чернышова

Студентка 1 курса магистратуры
Российский Университет Дружбы Народов
Г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ В МАРКЕТИНГЕ

Одной из базовых установок для развития бизнеса является привлечение клиентов. В связи с сегодняшней непростой ситуацией на рынке, данная тема является актуальной сегодня.

Клиентские базы — настоящий капитал любой фирмы, и собирается он годами. Привлечение, удержание и повышение лояльности клиентов — рутинная работа, требующая ответственности и креативности — чаще все входит в функции менеджеров по продажам.

Те каналы, которые использует бизнес для привлечения клиентов, очень отличаются по эффективности. В зависимости от вида бизнеса, некоторые из них вообще могут не работать, а некоторые быть основным источником новых покупателей. Многие успешные компании сегодня используют "клиенто - ориентированную" концепцию ведения бизнеса:

- компания собирает информацию о своих клиентах на всех стадиях его жизненного цикла (привлечение, удержание, лояльность);

- извлекает из нее знания и использует эти знания в интересах своего бизнеса путем выстраивания взаимовыгодных отношений с этими клиентами. [2, с. 35] Результатом применения такого подхода является повышение конкурентоспособности компании и увеличение прибыли, так как правильно построенные отношения, основанные на персональном подходе к каждому клиенту, позволяют привлечь новых клиентов и помогают удерживать старых. Причем укрепление связей с клиентами имеет смысл, когда они приводят к установлению выгодных для предприятия отношений. Для всесторонней оценки клиента необходимо учитывать общую ценность, которая обусловлена монетарными и немонетарными факторами (потенциалами). В связи с этим необходимо провести анализ рыночного потенциала (потенциала доходов, развития, издержек перекрестных продаж). Одним из наиболее важных факторов обеспечения эффективной деятельности предприятия является установление и развитие его отношений с клиентами.

Рассмотрим основные факторы, определяющие ценность клиента. Многие авторы различают в этой связи рыночный и ресурсный потенциалы [1, с. 15]. Рыночный потенциал включает монетарные вклады клиента в успех предприятия, в то время как ресурсный потенциал характеризуется не денежными величинами. При этом значимость потенциалов различается в зависимости от конкретного предприятия и рынка. Потенциалом доходов клиента является текущий вклад конкретного покупателя в достижение предприятием коммерческого успеха, а он, в свою очередь, образует основу и важнейший элемент монетарной ценности клиента. Получаемый в результате продаж размер оборота, или уровень базовой выручки, является основным показателем ценности клиента. Определяющее значение для выполнения долгосрочных монетарных целей предприятия имеет индивидуальное развитие покупателя (потенциал развития) в рамках его жизненного цикла. Клиент в определенный момент времени может приносить предприятию убытки, в то же время в будущем может внести существенный вклад в достижение целей предприятия.

Издержки на клиента (потенциал издержек) возникают не только на уровне сделок при создании и продаже индивидуальных товаров и услуг, они также требуются для установления и поддержания отношений с клиентом.

При этом расходы на каждого конкретного клиента различны. В вопросе разграничения издержек на клиента не существует единого мнения. Многие при рассмотрении издержек руководствуются этапами жизненного цикла клиента, выделяя тем самым расходы на вербовку клиента, связывание его обязательствами и расходы на поддержание связей с клиентом.

Другие авторы делают акцент на издержках, свойственных конкретным видам сделок, которые, в частности, выражаются в расходах на клиента при продаже товаров. Потенциал перекрестных продаж образует дополнительную часть монетарного потенциала доходов, которая может возникать в результате реализации некоторых товаров или услуг в тех сферах деятельности, которые раньше не предполагали отношений обмена.

При покупке товаров и услуг клиенты нередко полагаются на межличностную коммуникацию с другими клиентами. Последние высказывают для новых клиентов точку зрения, содержащую информацию о качестве и эффективности деятельности предприятия.

С точки зрения определения ценности клиента, с одной стороны, значение имеет степень влияния потенциала его отзывов, а с другой стороны - непосредственно последствия самих отзывов.

Информационный потенциал клиента формируется из различной полезной для предприятия информации, которая поступает к нему от клиента в течение определенного периода времени и может соответствующим образом использоваться предприятием в процессе формирования потребительной стоимости товара.[1, с. 17] Интегрирование клиента в непосредственный процесс создания новой стоимости обычно рассматривается в качестве определяющего фактора оптимального использования ресурсного потенциала.

При этом клиент выступает в качестве активного участника производства продукции (кооперационный потенциал). Он также может быть информирован о внутренних процессах, что дает возможность участвовать в работе предприятия как полноценного его сотрудника. Благодаря значительному вкладу в процессы преобразования клиент способствует повышению эффективности деятельности предприятия.

Синергетический потенциал охватывает все формы взаимодействия с постоянным кругом покупателей, в рамках которых клиент активно или пассивно, обуславливает необходимость совершения ответных действий. Если предприятию удастся расширить, закрепить отношения с клиентом, то в отношении синергетического потенциала наблюдается определенный рост. Деловые взаимоотношения с клиентом имеют отдельные фазы. Можно выделить три основные фазы: привлечение клиента, его удержание и повторное завоевание. Вместе с тем выделяются восемь этапов: подготовка, становление, рост, зрелость, перерождение, расторжение, воздержание, возрождение и несколько фаз опасности.[1, с. 19] Жизненный цикл клиента включает стадии потенциального, существующего и бывшего клиента. Инициирование отношений между клиентом и продавцом начинается на этапе привлечения клиента, который содержит фазу подготовки и становления. С увеличением продолжительности деловых отношений улучшается их качество.

Когда завершено привлечение клиента, в ходе удержания его важно сохранить и углубить взаимоотношения во время фаз роста и зрелости.

Цель такого привлечения состоит в полном использовании потенциалов клиента и избежание перехода клиента к конкурентам. Жизненный цикл представляет собой модель протекания взаимоотношений с клиентом, которая должна учитываться предприятием при реализации ценностно - ориентированного маркетинга взаимоотношений. Использование модели позволяет разработать обоснованные стратегии маркетинга взаимоотношений, учитывающие специфические особенности отдельных фаз. Инструменты формирования ценности клиента. Большинство существующих инструментов предполагает их

использование с учетом состава маркетингового комплекса. В результате комбинации отдельных инструментов товарной, ценовой, коммуникационной и политики распределения формируется концепция ценностно - ориентированного маркетинга взаимоотношений, реализация которой обеспечивает дальнейшее развитие отношений между предприятием и его клиентами.

Самое важное при этом, чтобы предприятие активно использовало только те инструменты, которые оказывают наиболее существенное воздействие на формирование ценности клиента.

При формировании ассортимента при помощи направленных на изменение продукта мероприятий, для предприятия очень важно иметь возможность оказывать пред - и послепродажные услуги, которые приносят дополнительную пользу клиенту, что также препятствует его уходу к другому продавцу. Используя инструменты ценовой политики, продавец также преследует цель в будущем укрепить отношения предприятия с клиентом за счет индивидуального ценообразования. [1, с. 21]

Обязательным условием для выработки индивидуального подхода при этом является создание подробной структурированной базы данных с детальными профилями клиентов.

Таким образом, в рамках ценностно - ориентированного маркетинга взаимоотношений с клиентами обеспечивается завоевание и удержание таких клиентов, которые с точки зрения продавца представляются наиболее «ценными», поскольку обладают в большей степени неиспользованными потенциалами ценности и имеют тесные связи с предприятием.

Разработка и реализация ориентированных на ценность клиента стратегий маркетинга приводит к удовлетворенности и налаживанию эффективных отношений с покупателем. Для руководителей маркетинговых служб это означает, прежде всего, решение следующих задач:

- Определение приоритета отношений с клиентом;
- Диагностика состояния отношений;
- Стратегическое и оперативное планирование отношения с клиентами;
- Организация отношений и контроль за их осуществлением.

В соответствии с полученными результатами создается эффективная система отношений с клиентами, что достигается, прежде всего, с использованием инструментов комплекса маркетинга.

В условиях высокой конкуренции и нестабильной экономической ситуации в стране и мире достичь целей можно за счет применения широкого ассортимента взаимосвязанных инструментов маркетинга, используя комплексный маркетинговый подход.

Таким образом, деятельность предприятия в условиях конкурентного рынка напрямую зависит от развития отношений с клиентами.

Программа лояльности предполагает собой внедрение различных мероприятий (скидки, дисконтные карты, бонусы, членство в клубах и т.д.),

которые поощряют покупателей приобретать товары, при этом, основной идеей является сбор дополнительной информации о покупателе для последующего, более тесного контакта. [3, с. 74]

Основная задача программы лояльности — настроить доверительный контакт с клиентом и постоянно его поддерживать.

Формирование высокой ценности клиента благодаря максимальному использованию его потенциала является для продавца основной целью и основанием для стратегического планирования в рамках ориентированного на ценность клиента маркетинга взаимоотношений.

Список использованной литературы:

1. Барлиани И.Я. Формирование ценности клиента фирмы. – Новосибирск: СГГА, 2008. – С.15.
2. Бун Л. Современный маркетинг / пер. с англ. В.Н. Егорова. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011. – С.35.
3. Постма П. Новая эра маркетинга: Будущее маркетинга в век новых технологий. – СПб.: Питер, 2010. – С.74.

© Ю.В. Чернышова, 2015

УДК 33

А. В. Чернявский

Студент 4 курса

Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, Российская Федерация

К. К. Надеева

Студентка 4 курса

Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РФ

Автомобильная промышленность в России занимает одно из самых важных мест в обеспечении экономической безопасности. Она занимает третье место по величине доходов от налоговых поступлений в государственный бюджет. Продукция автомобилестроения оказывает непосредственное влияние на уровень жизни граждан и их экономическую активность. Именно автомобильные рынки определяют уровень конкурентоспособности страны. Поэтому важно оценить динамику продаж автомобилей в России за последние годы.

Согласно статистическим данным Ассоциации Европейского Бизнеса с каждым месяцем наблюдается значительное сокращение темпов продаж новых автомобилей, включая легковой автотранспорт и легковые коммерческие автомобили.

Данная тенденция губительно сказалась на российской экономике. Вследствие чего произошло:

- падение курса рубля;
- спад темпов розничных продаж;
- замедление темпа роста ВВП;
- уменьшение уровня уверенности потребителей;

- повышение оттока капитала;
- резкое увеличение дефицита региональных бюджетов;
- спад объема перевозки товаров.

Если сравнить количество проданных автомобилей за 2014 - 2015 год, то можно наблюдать резкое снижение спроса на данном рынке. Так за период январь - ноябрь 2014 - 2015 года число продаж новых автомобилей сократилось на целых 34,5 % .

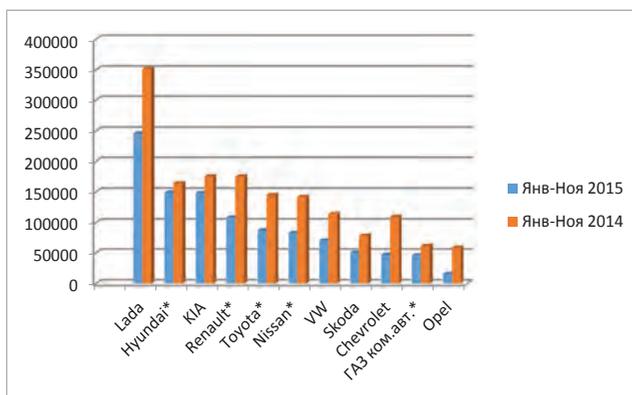


Рисунок 1– Разница продаж автомобилей в России за период январь - ноябрь 2015 - 2014 года[1]

Американские автопроизводители, такие как Opel и Chevrolet, относящиеся к группе General Motors, ушли с российского рынка. Это обусловлено низким темпом продаж в конце 2014 года и начале 2015.

По итогам ноября 2015 года Chevrolet потерял 58 % , а Opel – целых 73 % . Chevrolet в 2015 году продал 46 399 автомобилей, Opel сумел продать 15 927.

Не смотря на уход с рынка, Chevrolet и Opel будут вести активную работу с дилерской сетью по техническому обслуживанию, ремонту и продаже запчастей[3].

Сокращение дилерских центров в России привело к сокращению рабочих мест. На заводе General Motors тоже провели сокращение рабочих мест. Так к началу 2014 года на заводе General Motors в Санкт - Петербурге числилось около 2,7 тысяч человек, а к концу декабря 2014 года – в районе 500 - 600 человек. Данное сокращение сильно сказалось на качестве собираемых автомобилей, так как одному человеку приходится выполнять работу четырех специалистов, что непременно повлияет и на скорость выпуска автомобилей[2].

Для автомобильного рынка в России негативные последствия кризиса оказались одними из самых заметных в мире. Зависимость от импорта автомобилей и предшествующий рост рынка сменился ослабление рубля и увеличение процентных ставок по кредитам, что привело к потребительской неуверенности.

Список использованной литературы:

1. АвтоБизнесРевю [Электронный ресурс] – режим доступа. – URL: <http://abreview.ru/stat/aeb/>

2. MYSLO Новости [Электронный ресурс] – режим доступа. – URL: <https://myslo.ru/news/mir/avtomobilnie-zavoda-priostanavlivaot-sborku-inomarov>
 3. anews [Электронный ресурс] – режим доступа. – URL: <http://www.anews.com/ru>
- © Чернявский А.В., Надеева К.К., 2015

УДК 33.338.534

А.А. Шалимова
студентка 4 курса

«Институт экономики, управления и информационных систем в строительстве»

И.М. Лебедев

Научный руководитель, ст. преподаватель каф. СППК
«Национальный исследовательский московский государственный
строительный университет» (НИУ МГСУ)
г. Москва, Российская Федерация

ИЗМЕНЕНИЯ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Из - за нестабильной экономической и политической ситуации, спрос на рынке аренды недвижимости падает. В связи с этим, Арендодатели вынуждены менять свою политику арендных условий. Основной причиной такого поведения арендодателей является то, что собственникам сдаваемых в аренду помещений необходимо максимально сохранить свой уровень внутренней нормы доходности.

Наиболее распространенными способами привлечения арендаторов или продолжения сотрудничества с уже имеющимися являются снижение арендной ставки при неизменных условиях договора, улучшение условий в пользу арендатора при неизменной стоимости арендной ставки, максимально возможное снижение арендной ставки для организаций, оказывающих различную социальную помощь населению, оказание государственной поддержки в виде прекращения корректировки арендной ставки на время кризиса, если арендодатель – государство[2].

Рассмотрим примеры использования данных способов решения проблемы в реальных условиях на трех организациях, расположенных в Центральном Административном округе города Москвы на одной улице и в соседних зданиях в непосредственной близости от метро.

Каждая из организаций не менее трех лет арендовала помещения у своего Арендодателя, но в последний год стали появляться трудности с арендой помещений на прежних условиях. Арендаторами и их Арендодателями было принято решение пересмотреть договора аренды[1].

Арендодатель и Организация №1 приняли решение не изменять обязанностей сторон по договору, а снизить арендную ставку до той суммы, на которую согласны обе стороны договора, для Организации №2 после обсуждения была максимально возможно снижена ставка арендной платы в связи с социальной деятельностью организации, а Организация

№3 и государство, выступающее в лице Арендодателя, решили не корректировать в ближайший год ставку аренды.

Критерий сравнения	Организация №1	Организация №2	Организация №3
Вид деятельности	Оказание консалтинговых услуг в области бухгалтерского учета и юриспруденции	Социальная некоммерческая организация	Туристическое агентство – субъект малого предпринимательства
Арендодатель	Частная управляющая компания	Частная управляющая компания	Департамент имущества города Москвы
Предмет договора	Нежилые помещения, расположенные на 1 этаже, площадью 74,35 м2	Нежилые помещения, расположенные на 1 этаже и в подвале здания, площадью 161,2 м2	Нежилое помещение, расположенное в подвале, площадью 105 м2
Срок действия договора	1 год с дальнейшим перезаключением договора по согласованию сторон	1 год с дальнейшим перезаключением договора по согласованию сторон	10 лет, до реконструкции здания, с дальнейшей возможностью пролонгации договора по соглашению сторон
Базовая составляющая Арендной платы за 1 м2 помещения в месяц на 2015 - 2016 гг., руб.	575	425	345
Базовая составляющая Арендной платы за всю площадь помещения в месяц на 2015 - 2016 гг., руб.	42 751	68 483	36 137,50
Переменная	Сумма расходов,	Сумма расходов,	-

составляющая арендной платы	понесенных Арендодателем в связи с оплатой абонентской платы за пользование телефонными номерами	понесенных Арендодателем в связи с оплатой абонентской платы за пользование телефонными номерами	
-----------------------------	--	--	--

Обратим внимание на условия договора по каждой из организаций. В первых двух случаях арендодателем выступает частная управляющая компания, в третьем – государство в лице Департамента имущества города Москвы. Деньги за арендную плату от Организаций №1 и №2 поступают на счет управляющей компании, а от Организации №3 – на счет Департамента финансов города Москвы.

В условиях кризиса ставка арендной платы зависит не только от спроса и обязанностей сторон по договору, но и от доброй воли Арендодателя. Так, в случае с Организацией №3 государство предоставляет существенные льготы на оплату аренды помещения при своевременном выполнении договорных условий субъектам малого предпринимательства. Для организации №2 арендная ставка в условиях кризиса снижена из-за личного отношения арендодателя к деятельности социальной некоммерческой организации. Арендодатель помещения для Организации №1 принял решение не повышать ставку арендной платы в 2015 и 2016 гг.

По пунктам договора «Обязанности Арендодателя» и «Обязанности Арендатора» основные обязанности сторон совпадают. В обоих договорах за согласованную арендную плату Арендодатель обязан обеспечить помещения электропитанием, сезонным отоплением, сезонным кондиционированием воздуха в обычные рабочие часы, телефонизацией и возможностью доступа к сети Интернет, пожаробезопасностью.

Также, Арендодатель обязуется обеспечивать за счет управляющей компании вывоз отсортированных и компактно сложенных твердых бытовых отходов, производить уборку общих площадей и прилегающей к зданию территории и чистку окон, обеспечивать своевременное техническое обслуживание инженерных систем и оборудования, дезинсекцию помещений по мере необходимости, обеспечить проведение текущего и капитального ремонта здания, в котором арендуется помещение, и инженерного оборудования. Одновременно с выполнением обязательств Арендодателем Арендатор обязуется соблюдать условия договора, представлять необходимые документы Арендодателю, вовремя оплачивать базовую и переменную арендную плату, не передавать свои права или часть прав по договору третьим лицам без письменного согласия Арендодателя, возмещать ущерб, в случае его нанесения имуществу Арендодателя по собственной вине.

В договоре Организации №3 и Департамента имущества города Москвы помимо перечисленных выше, указаны и те, что Арендатор обязан использовать арендуемое помещение по прямому назначению, указанному в пункте «Предмет договора», проводить текущий ремонт арендуемого помещения за свой счет, а также поддерживать фасад здания в исправном техническом и санитарном состоянии, от своего лица заключить договора с организациями, занимающимися уборкой твердых бытовых отходов, предоставлением коммунальных услуг, эксплуатационным обслуживанием помещения. Последнее может выполняться самостоятельно. При этом, согласно условиям договора, Арендатор обязан ознакомиться с условиями страхования арендуемого им помещения, так как несет на его

сохранность полную ответственность, а также провести требующийся ремонт помещения после наступления страхового случая. Арендодатель, в свою очередь, обязан застраховать предоставляемое в аренду помещение. Также Арендодатель обязуется уведомлять Арендатора в установленные сроки о произведенной корректировке ставки арендной платы.

Список использованной литературы:

1. Регистрация аренды недвижимости / Правовые вопросы недвижимости. 2004. № 1
2. Условия арендной платы в договоре аренды недвижимости / Вестник Арбитражного суда города Москвы». 2007. № 3

© Шалимова А.А., 2015

УДК 338

А.Л. Швец,
Т.В. Алексейчик

К.э.н., доцент

Факультет Компьютерных Технологий
и Информационной Безопасности

Ростовский государственный экономический университет

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПОСТРОЕНИЕ АГРЕГИРОВАННОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РИСКОВОГО ПОДХОДА

В данной работе рассматривается одно из российских предприятий пивной отрасли, существующее на рынке 35 лет и имеющее оборудование лучших мировых производителей. Несмотря на эффективную работу данного предприятия, необходимость проведения анализа финансового состояния предприятия позволяет своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения финансового состояния предприятия.

На основе поквартальных данных за 2011 - 2014 гг. форм бухгалтерской отчетности: формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы №2 «Отчет о прибылях и убытках» в данной работе исследована динамика основных экономических показателей: выручки, валовой прибыли, себестоимости. По каждому временному ряду этих показателей рассчитаны скользящее среднее значение (\bar{x}) и скользящее стандартное отклонение (s):

- 1) Выручка (R): $\bar{R} = 22669,81$; $s = 7577,735$;
- 2) Себестоимость (C): $\bar{C} = 21980,00$; $s = 5621,321$;
- 3) Валовая прибыль (убыток) (π): $\bar{\pi} = 2234,063$; $s = 2912,614$.

Можно принять следующие интервальные зоны, позволяющие определить уровень риска для текущих значений показателей:

а) попадание текущего значения показателя в интервал $(0; \bar{x} + 0,5s)$ отражает минимальный уровень риска – количественная оценка 0 баллов;

б) попадание текущего значения показателя в интервал $(\bar{x} + 0,5s; \bar{x} + s)$ соответствует низкому уровню риска – 1 балл;

в) попадание текущего значения показателя в интервал $(\bar{x} + s; \bar{x} + 2s)$ отражает умеренный уровень риска – 3 балла;

г) для текущих значений показателя не меньше величины $\bar{x} + 2s$ уровень риска рассматривается как высокий с максимальной оценкой в баллах – 5.

Агрегированная оценка экономического потенциала предприятия предлагается авторами в виде трехмерной модели $M = (x; y; z)$, где переменная x отражает соответствующий уровень риска для текущих значений выручки, переменная y – соответствующий уровень риска для текущих значений себестоимости, переменная z – соответствующий уровень риска для текущих значений валовой прибыли.

С учетом различных ситуаций изменения основных экономических показателей можно предложить следующие четыре группы трехмерных моделей оценки финансовой устойчивости предприятия:

- 1 группа.
 $(0; 0; 0)$
 два 0 и 1
 две 1 и 0
 $(1; 1; 1)$
 - 2 группа.
 $(0; 0; 3)$
 две 1 и 3
 0 и две 3
 1 и две 3
 $(3; 3; 3)$
 - 3 группа.
 два 0 и 5
 два 0 и 3
 два 0 и 1
 все три разные
 - 4 группа.
 $(5; 5; 0)$
 две 5 и 1
 две 5 и 3
 $(5; 5; 5)$
- } соответствует состоянию низкого уровня риска;
- } соответствует состоянию умеренного уровня риска;
- } соответствует состоянию высокого уровня риска;
- } соответствует состоянию предприятия на грани банкротства.

Для исследуемого периода получены следующие трехмерные модели предприятия (таблица 1).

Таблица 1. Трехмерные модели экономического потенциала предприятия

Кварталы	Показатели		
	Выручка	Себестоимость	Прибыль
1	0	0	0
2	0	0	0
3	3	1	3
4	0	0	5
5	0	0	0
6	5	5	0
7	1	0	1
8	0	1	5
9	0	0	0
10	3	0	1
11	0	0	1

12	0	1	5
13	0	0	0
14	0	0	0
15	0	0	3
16	0	1	5

Анализируя таблицу 1, можно сделать следующие выводы: низкому уровню риска соответствуют финансовые состояния предприятия первого кварталов 2011 - 2014гг., второго квартала 2011, 2014 гг., третьего квартала 2012г., 2013гг.; умеренному уровню риска соответствует третий квартал 2011,2014гг.; высокому уровню риска соответствуют четвертый квартал 2012,2014гг., второй квартал 2013гг.; уровню на грани банкротства соответствует второй квартал 2012г.

Таким образом в исследуемом периоде экономический потенциал предприятия соответствует, в основном, состояниям низкого и умеренного уровней риска. Это говорит о достаточно стабильном развитии предприятия, но необходим более глубокий анализ финансового состояния предприятия конца 2014 года.

Используя эконометрические методы, в работе были построены следующие трендовые модели основных экономических показателей:

$$R = 27131.4820905 - 4639.17779517 * \text{COS}(t^2);$$

$$C = 16444.0327963 + 559.753004093 * t;$$

$$\pi = 1954.07318526 - 92.766869769 * t.$$

Проведенное исследование качества эконометрических моделей показывает, что предложенные уравнения приемлемы для дальнейшего анализа, в частности, функционального анализа экономического потенциала предприятия.

Необходимым условием максимизации прибыли при условии наращивания экономического потенциала предприятия является условие:

$$\frac{d\pi}{dt} > \frac{dR}{dt} > \frac{dC}{dt} \quad (1)$$

Если на одном чертеже построить графики функций (рис.1)

$$\pi'(t) = \frac{d\pi}{dt} = -92.766869769, \quad R'(t) = \frac{dR}{dt} = 9278,35559034 * \text{SIN}(T),$$

$$C'(t) = \frac{dC}{dt} = 559.753004093,$$

то можно определить периоды, где условие (1) не выполняется. Для этих периодов необходимо проводить углубленный анализ показателей для выяснения причин снижения потенциала развития предприятия.

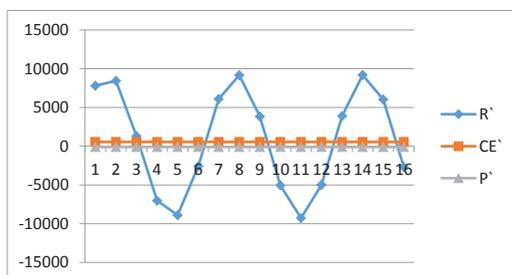


Рис.1. Графики производных функций выручки, себестоимости и прибыли

Как видно из рис.1, темп роста выручки превышает темп роста себестоимости в четвертом квартале 2011 г., в первом и втором кварталах 2012 г, во втором, третьем и четвертом кварталах 2013г, в четвертом квартале 2014г. Условие (1) выполняется в первом, втором и третьем кварталах 2011 г., в третьем и четвертом кварталах 2012 г, в первом квартале 2013г., в первом, втором и третьем квартале 2014г. Наблюдается сравнительно равномерное уменьшение прибыли с сравнительно равномерным увеличением себестоимости продукции. Можно предположить, что на предприятии не совсем эффективно используются в процессе производства ресурсы, но при этом наблюдается нестабильное изменение выручки. Все это говорит о существовании экономического потенциала предприятия, но необходим более глубокий анализ нестабильности его развития.

Библиографический список:

1. Елисеева И.И., Курышева С.В., Костеева Т.В. и др. - Эконометрика - М:Финансы и статистика, 2007.
2. Шестакова И.О., Алексейчик Т.В. Функциональный подход к анализу финансовой устойчивости предприятия. Вестник РГЭУ «РИНХ» № 2 (28, июль 2009).

© А.Л. Швец, Т.В. Алексейчик 2015

УДК 338.45.69

Э.С. Гайнанова

Студент 2 курса Института Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Л.Б. Набиева

Студент 2 курса Института Экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В РАМКАХ КРИЗИСА 2015 ГОДА

Проблемы, связанные с мировым кризисом, значительно повлияли не только на экономику нашей страны, но также они непосредственно затронули вопросы строительной отрасли РФ. "Исходя из ожиданий респондентов на ближайшую перспективу, а также неминуемого сжатия инвестиционного и потребительского спроса, можно предположить, что для строительной отрасли, начиная со второго квартала, наступят достаточно сложные времена", - говорится в исследовании аналитиков Высшей школы Экономики.

Одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на состояние строительной отрасли, является падение ВВП. По данным 2014 года показатели ВВП снизились на 2 % (обновленные прогнозы Минэкономразвития свидетельствуют о том, что рост ВВП в текущем году будет не 2,5 % , как было заявлено ранее, а 0,5 %), что свидетельствует, о снижении уровня снабжения бюджета, следовательно, и о снижении показателей уровня

жизни населения. К тому же, к главным факторам относятся: политика девальвации рубля, рост инфляции (чем выше инфляция, тем дороже стоимость объекта, что является показателем замедления продаж в любом сегменте рынка), уровень безработицы части граждан (в результате сжатия спроса и снижения объемов строительства предприниматели начали сокращать малоквалифицированных рабочих и сотрудников из административно - управленческого аппарата, которые напрямую не участвуют в основном производстве), рост ставок по ипотеке, сокращение в области строительных объектов (произошедшее вследствие значительного роста стоимости строительства и введения совокупности новых правил выкупа земельных участков под строительство зданий), рост стоимости проектного финансирования (если процентные ставки при финансировании проектов строительства будут увеличены до 18 %, то застройщики будут отказываться от новых проектов. Сегодня ставка с 12 % годовых увеличилась до 15 %) [1].

Динамичное направление развития строительного комплекса является важным условием успешного социально - экономического развития нашего государства. Следовательно, необходимо предпринять комплексные меры, для преодоления финансового кризиса, который неразрывно связан со строительной отраслью. На данный момент ведётся процесс разработки антикризисных мероприятий, направленный на улучшение состояния экономики и строительного комплекса РФ. Строительная отрасль нуждается в модернизации и проведении структурного регулирования, опирающихся на механизм и систему регуляторов и инструментов, включающую инвестиционные, финансово - ценовые, нормативно - правовые и другие.

Стоит упомянуть об одном главных мероприятий, направленного на преодоление кризиса: усиление инвестиционно - строительного комплекса, реализацию государственно – частного партнерства. Что может проявиться в сокращении налогового времени на кризисный период страны, в предоставлении под строительство государственных земель и т.д.

В свою очередь инфраструктурное развитие новых территорий будет являться самой эффективной антикризисной мерой. Данный аспект откроет новый рынок, который будет доступен для широких слоев населения и задаст новое направление в активизации жилищного строительства.

Список использованной литературы:

1. Строительная отрасль России вступила в полосу кризиса [Электронный ресурс]: Newsland. – Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/303119/>
2. Шильдт Л. А. Проблемы жилищного строительства Республики Башкортостан / Л.А. Шильдт, Э. М. Низамова // Проблемы строительного комплекса России: Материалы ХУП Международно - практической конференции 13 - 15 марта 2013. - Уфа, УГНТУ, 2013. - С.323 - 325.
3. Шильдт Л. А. Рынок недвижимости / Л.А. Шильдт, А.И. Малая // Материалы международной научно - практической конференции 27 декабря 2013г. «Закономерности и тенденции развития современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты», ч.3. - Саратов, 2014. С.124 - 125.

4. Шильдт Л.А. Повышение инвестиционной привлекательности города Уфы средствами архитектуры и градостроительства / Л.А. Шильдт, А.Ю. Волчик, Э.Ф. Баянова // Интернет - журнал «Науковедение» / т. 7, №3, 2015.

5. Шильдт Л.А. Общественный культурный кластер как система активного взаимодействия социальных слоев города Уфы / Л.А. Шильдт, А.А. Иванова // Вестник молодого ученого УГНТУ / в. 2. - Уфа, 2015. С. 97.

6. Шильдт Л.А. Повышение инвестиционной привлекательности г. Уфы средствами архитектуры и градостроительства / Л.А. Шильдт, А.Ю. Волчик, Э.Ф. Баянова // Интернет - журнал Науковедение. Москва, 2015. Т. 7. № 3. С. 77.

7. Шильдт Л.А. Вертикальные экогорода как будущее градостроительных решений / Л.А. Шильдт, Е.П. Кирайт // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. Новосибирск, 2014. № 4. С. 31 - 34.

8. Шильдт Л.А. Архитектурные проблемы современности / Л.А. Шильдт, Е.П. Кирайт // Актуальные проблемы технических, естественных и гуманитарных наук: Материалы МНТК 20 ноября 2014г. Вып.8. – Уфа: РИЦ УГНТУ, 2014. - С.Новосибирск, 2014. - С. 178 - 181.

© Э.С. Гайнанова, Л.Б. Набиева, 2015

УДК 69.059.7

А.А. Якушин

Магистрант 2 года обучения

ФГБОУ ВПО УГНТУ,

г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКОНСТРУКЦИИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ

Стадия оценки экономической эффективности реконструкции жилых зданий является одним из важнейших этапов разработки проекта реконструкции жилых зданий совместно с техническим обследованием жилого микрорайона, технического состояния, объема реконструкции для улучшения теплотехнических характеристик жилых домов и условий проживания, снижения потребления строительных ресурсов.

Оценка эффективности реконструкции жилых зданий существующего фонда производится исходя из следующих критериев: определяется относительная (сравнительная) эффективность реконструкции по сравнению с возведением нового здания; рассчитывается экономическая эффективность инвестированного капитала для конкретного строительного проекта.

С этой целью следует применять последовательное применение двух методов: народно - хозяйственной эффективности и финансовой эффективности.

Система показателей народно - хозяйственной эффективности позволяет создавать комплексную оценку экономической эффективности, в которой предусматриваются социальные последствия и затраты, связанные с социальными мероприятиями[1,2,3]]. Система показателей строится на определении относительной технико - экономической

эффективности реконструкции жилого здания и в ней отражается соотношение всего комплекса затрат, связанных с проведением реконструкции и результатов, которые достигаются при выполнении строительно - монтажных и ремонтных работ.

Альтернативой реконструкции устаревшего жилищного фонда является снос и возведение нового здания, поэтому относительная экономическая эффективность реконструкции рассчитывается в сравнении с новым строительством. Оценка экономической эффективности реконструкции производится исключительно для тех типов домов, которые подлежат реконструкции по своему техническому состоянию. Отсутствие оценки проектов жилых зданий затрудняет сравнивать различные решения по их реконструкции. По мере увеличения возраста здания, обычно уменьшается целесообразность работ по его переустройству. Поэтому необходимо учитывать фактор времени, то есть остаточный срок службы реконструируемого здания, который определяется сроком службы его основных несущих конструкций или сроком необходимого сноса по плану реконструкции жилого района. Также необходимо учесть разницу в эксплуатационных затратах по альтернативам[4].

Необходимость реконструкции жилых зданий определяется градостроительными требованиями, которые предусматривают эффективность использования территории и связанные с ней проблемы оптимальной этажности, существующей сети обслуживания и совершенствования инженерных и автотранспортных коммуникаций[5].

Рекомендуемым критерием оценки эффективности проектных решений по реконструкции жилых зданий является:

1. Проведение сравнения реконструированного жилого здания старой постройки с новым зданием, который имеет подобные данные (регион, степень благоустройства, этажность, капитальность). В качестве основного показателя обычно принимается стоимость 1 м² общей площади...

2. Учет фактора времени в виде сроков службы сравниваемых зданий - полного срока службы для нового здания - аналога и остающегося срока эксплуатации после реконструкции здания.

В конечном итоге при учете требований нормативных документов предлагается критерий, в котором необходимость реконструкции жилых зданий рассматривается как результат сопоставления приведенных затрат (с учетом эксплуатационных затрат) на один квадратный метр общей площади в реконструированном здании и в здании - аналоге нового строительства.

Список использованных источников:

1. Равилова А.Р., Запольских В.А., Гареева З.А. Сущность категории неопределенности и ее роль в строительной отрасли РФ. В сборнике: общество, наука и инновации Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 167 - 169.

2. Хайруллин В.А., Кузнецов Д.В., Гареева З.А. Теоретическое обоснование величины квазиденежного потока при оценке социального эффекта Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 4. С. 55.

3. Бадертдинова А.Р., Быкова А.Н., Гареева З.А. Проблемы строительной отрасли на современном этапе В сборнике: фундаментальные и прикладные научные исследования

Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 23 - 25.

4. Валеев Р.Р., Зайнуллин Р.И., Гареева З.А. Проблемы ценообразования в строительстве В сборнике: роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 114 - 115.

5. Махмутова А.С., Гареева З.А. Страхование рисков строительно - монтажных работ. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. С. 86 - 87.

© А.А. Якушин, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Г.Е. Концевич, Д.Р. Абрамян ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	3
В.В. Кормишина УСЛОВИЯ АРЕНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	5
И.Н. Кропачева ЗАВЫШЕНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ЦЕНЫ КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ	8
К.С. Краснобородкин, А.С. Петренко НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ПУТИ ИХ ПОВЫШЕНИЯ	10
В.А. Красюк ФОРМАТ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТЕ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОД	13
А. Ю. Кротенок, К. В. Слукина, В. Д. Губий ОЦЕНКА ПОВРЕЖДЕНИЯ И ИЗНОСА ЗДАНИЙ ПРИ ИХ ПОДРАБОТКЕ	16
А. Ю. Кротенок, К. В. Слукина, В. Д. Губий РАСЧЕТ СДВИЖЕНИЙ И ДЕФОРМАЦИЙ ЗЕМНОЙ ПОВЕРХНОСТИ	18
Д.Р. Кульсинбаева, М. М. Гайфуллина ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПО ЗАМЕДЛЕННОМУ КОКСОВАНИЮ	19
Е.И. Куценко, Т. Г. Масюкова ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ	21
Е.С. Лавренова ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	23
А.В. Лесковская, Я.Ю. Харламенко НАЗНАЧЕНИЕ И ТИПОВАЯ СТРУКТУРА ДОЛЖНОСТНЫХ ИНСТРУКЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ	25
Т. В. Мазняк ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ, КАК ФОРМА СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ	27
В. М.Минеева, В.А.Медведева ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА	29

Н.В.Моджина, В.С.Сергеева, Е.П.Тохтарова ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ЧЕРДАКЛИНСКОГО РАЙОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	33
Modjina Natalia Valentinovna, Sergeeva Veronika Sergeevna, Tokhtarova Elizaveta Pavlovna LABOR RESOURCES OF RURAL AREAS ON THE EXAMPLE OF ULYANOVSK REGION AND CHERDAKLINSK DISTRICT: PROBLEMS AND PROSPECTS	38
А.А.Морозова АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	39
А.С.Муратов ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	41
А.И. Немеш БАЗЕЛЬ III В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ	43
Т.И. Николаева СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	45
П.А. Носкова КОНКУРЕНТЫ БАНКОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ	48
Э.А.Осадчий, Э.М.Ахметшин, Л.А.Каримова КОНТРОЛЛИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	51
Т.С. Павлова, Д.С. Величко ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА РОССИИ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ	55
Т.С. Павлова, М.С. Пономорчук РОЛЬ СЕВЕРО - КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	58
А.А. Панов УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ АПК В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	61
А. А. Панова, Е. В. Яроцкая К ВОПРОСУ О ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	62
Е.Д.Щетинина, С.О.Панченко ИННОВАТИКА КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ АКТИВОВ СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ	65

М.И.Пастухова ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СПРОС КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	69
М.М. Нагучев, Т.К. Плаван ИНФОРМАЦИОННО - ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАПОВ	71
О.В.Мандрица, Д.А.Попова УЧЕТ ОБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПО МСФО, РСБУ	74
Т.А. Пузыня ПРОБЛЕМЫ СПРАВЕДЛИВОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ	76
А.П. Пхазария СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	78
Т.А. Рамазанов, Р.Ш. Лукманов НАУЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА	81
С.Р. Ромаев ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ	83
Л.А. Сабанцев, И.Б. Кондратенко ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	86
И.В. Саблина, Р.М. Халилов, Р.В. Токлуев НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ	88
А.Э. Садовин ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	92
А.Р. Садриева, Т.И. Низамбиев БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	94
Л.Р.Сафина МЕТОДЫ УЧЕТА ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	96
В. А.Сацукевич, М.В.Полинская СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ	98
Г.С. Свиридова, Н.С. Ивашина АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ	101

В.А. Ситникова МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ	105
М.В.Скрьльников, С.С. Андреев, Ю.А. Лимарева ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ - ПОСТАВЩИКА ИНТЕРНЕТ – УСЛУГ	108
С.В. Сташ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА, КАК МУНИЦИПАЛЬНОГО КЛАСТЕРА	113
Т.А.Степанова ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ	115
Ю.Н. Стецюнич, О.В.Марковкина АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	118
С.В.Коваленко, А.Р.Сулиманова, А.Э.Романовская ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ROMANO»	120
И.К. Супрун ОРГАНИЗАЦИОННО - УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РАДИОСИСТЕМА»)	122
Е.Ю.Гирфанова, И.А.Сушилова, Ю.С.Миронова УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ	125
А.В. Тарадаева, А.О.Кукаева СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД	127
Е.И.Татарина, А.В. Зимовец ОБОСНОВАНИЕ ПРИОРИТЕТОВ РЕАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	131
Т.В. Ташкинова, К.А.Жорова МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ	133
Э.Н. Фахретдинова РАСЧЕТ И ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ ПОСОБИЙ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ»	136

Э.Н. Фахретдинова ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ В ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ»	138
Р.А. Фахрутдинова, И.Г.Шарифуллин., Д.Н.Валькова СЛОЖНОСТИ УЧЕТА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СИСТЕМЕ МСФО	140
А.В. Федорова УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДОЙ МОНОГОРОДА	142
Э.И.Халилова РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	146
М. Р. Хузина СИСТЕМА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УЧАСТИЕ В НЕЙ ГОСУДАРСТВА	148
М. Р. Хузина НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ ОПЕКИ ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА)	151
К.С. Хуторная, Т.А. Кулаговская ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ	153
М. В.Чередниченко ТОРГОВЫЙ СБОР И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	156
Ю.В. Чернышова ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ В МАРКЕТИНГЕ	158
А. В. Чернявский, К. К. Надеева РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РФ	162
А.А. Шалимова, И.М.Лебедев ИЗМЕНЕНИЯ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	164
А.Л. Швец, Т.В. Алексейчик ПОСТРОЕНИЕ АГРЕГИРОВАННОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РИСКОВОГО ПОДХОДА	167
Э.С. Гайнанова, Л.Б. Набиева СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В РАМКАХ КРИЗИСА 2015 ГОДА	170
А.А. Якушин ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКОНСТРУКЦИИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	172



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей конференций. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течении 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru а так же отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68

info@aeterna-ufa.ru



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