



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9755

НОВАЯ НАУКА: ОТ ИДЕИ К РЕЗУЛЬТАТУ

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
29 мая 2016 г.
Часть 1**

Издается с 2015 г.

**СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2016**

УДК 00(082)
ББК 65.26
Н 72

Редакционная коллегия:

Юсупов Р. Г., доктор исторических наук;
Ванесян А. С., доктор медицинских наук;
Калужина С. А., доктор химических наук;
Шляхов С. М., доктор физико-математических наук;
Козырева О. А., кандидат педагогических наук;
Закиров М. З., кандидат технических наук;
Мухамадеева З. Ф., кандидат социологических наук;
Пилипчук И. Н. (отв. редактор).

Н 72

НОВАЯ НАУКА: ОТ ИДЕИ К РЕЗУЛЬТАТУ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 мая 2016 г, г. Сургут). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2016. – 276 с.

Международное научное периодическое издание «НОВАЯ НАУКА: ОТ ИДЕИ К РЕЗУЛЬТАТУ» составлено по итогам Международной научно-практической конференции, состоявшейся 29 мая 2016 г. в г. Сургут.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике 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.

Издание постоянно размещено в научной электронной библиотеке e-library.ru и зарегистрировано в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015 г.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Shukova K.H.

Student 2 courses

Departments of economy and foreign economic activity

North - Caucasian Federal University

Stavropol, Russian Federation

Shcherbinina O.V.

Senior Lecturer

Department of foreign languages

for humanitarian and natural - science specialties

North - Caucasian Federal University

Stavropol, Russian Federation

CURRENT STATE OF THE CHINESE INFRASTRUCTURE

Very rapidly developing in recent years, China's economy provides many opportunities to producers in other countries. Most global companies have long recognized that the most profitable business is to develop in China.

Marking "Products China (made in china)" can now be seen on the consumer goods and light industry, consumer electronics. This scale of production in this country due to the fact that production is at a much lower cost, as well as increasing the competitiveness of products. Available raw or low - cost shipping to China and reduce production costs [3].

Careful management of the company will offer a comprehensive service in the field of search and selection of goods in China, whether it is a pin or a tractor. The market is invited to search for a specific, containing detailed technical characteristics of the product or a sample, and the search for potentially suitable product groups on request. Search can be remote: the request is forwarded to representatives of the company in several cities, specializing in the production of goods under discussion groups. Based on their reports, within 5 working days of monitoring forms with photographs and details, as well as all related calculations import schemes that are available to the client to make a decision. China's factories are located in special convenient locations, mainly in the provinces. For example China's factories, specializing in chemical industry and heavy industry located in the eastern and northern regions, and the production of electronics, clothes and shoes, exported to other countries in the world, located in the south of China. Number of plants in the country is quite impressive [2].

As in all developed countries, factories are built in places where it is most convenient to supply raw materials and other resources.

Modern factories in China recognized as the most ambitious and wide - their highly profitable production, goods from China are the most famous in the world. The presence of advanced production plants made in China demand worldwide.

Now China, its plants, its products and the Chinese producers, not without reason called the scene to conduct a large and profitable business in China. Since this country is different from other highly developed, has a certain specificity, it affects production and causes the characteristics of the business of the country [1].

Until recently business in the country has been developed only in the agricultural sector. It was only with the death of Mao Zedong started to develop the industrial sector of the Chinese People's Republic, the Chinese manufacturers and factories.

Today China produces the most diverse products, as the business is very diverse. The special position in the world takes rvnke equipment from China, which is already considered to be consumer goods. Turning to the factories in the country of China, you can purchase the necessary quantities of goods or equipment from China from its manufacturers. China today, the day is a leading manufacturer for the production of high - tech products, and produces high quality Chinese equipment. Today is available not only familiar to us and textiles [4].

Automobile production is also an important source of income for the country. Cars, the production of which is represented by the release of machine - building enterprises, economy cars, making manufacturers from China competition for the world's leading engineering.

Mass distribution of received production of consumer goods in the factories of China, this is what constitutes the main part of the trade and business. Goods from China at this stage of economic development are known worldwide.

Guangzhou is the largest industrial center of China, a world - renowned center of light industry. In Guangzhou, there are about 100 wholesale markets, various kinds of goods and hundreds of thousands of industrial plants, factories. In Guangzhou twice a year passes Canton Fair (CECF, Canton Fair) – one of the most important events of the year in the world of production and trade.

The central business district of Beijing is located in the Goma area. There is a huge number of shopping malls, luxury housing and regional headquarters of various corporations. Beijing Financial Street and in areas Fusinmen Fuchenmen recognized financial center of the city. There are two areas most ambitious - and SidanDerevnya Wangfujing Zhongguancun, which is already being called "Silicon Valley of China", is being developed as a center of electronic and computer industries [5].

The basis of the Hong Kong economy is the service sector. In general, trade, service of tourists, hotel and restaurant business, real estate, finance and insurance, the field of communal and social services employed 80 % of the 3.5 million. Administrative Region indigenous population. Hong Kong ranked 10th in the world in trade volume and is 11th on the global value of the banking center. It housed the Asian headquarters of many multinational corporations. Are hundreds of licensed banks, restricted license banks, deposit and insurance companies. Hong Kong foreign exchange market - along with Tokyo and Singapore - one of the largest in Asia. Most of Hong Kong developed tourist business industry.

Tourism are associations with representation abroad. Each year, the territory is visited by over 10 million. Tourists. In industry and construction employs 11 % of the economically active population. Before leading position occupied textile and clothing industry, but in recent decades has significantly increased the value of the electrical and electronics industry. It remains one of the main production of watches, production of plastic products and toys, traditional arts and crafts products, printing industry.

References

1. Berger JM Post - crisis, China in the global economy // Free Thought. – 2010. – № 8. – S. 27 - 42.

2. Berger JM China's economy: the difficulties of the real and imaginary // Ibid. – 2011. – № 9. – S. 81 - 92.

3. Wang Ying. China's Accession to the WTO: conditions and consequences / Wang Ying. – M: MGIMO – University, 2007. – 43 p.

4. The impact of the global financial crisis on China / Ros economy. Acad. Sciences, Institution Ros. Acad. Sciences, Institute of Far Eastern Studies; [Ed. PB Stone, VV Zhiguleva; holes. Ed. And In. Ostrovsky]. – Moscow: RAS IFES, 2010. – 190 p.

5. Foreign trade in China [electronic resource] // Russian.china.org.cn: [site]. - [BM]. 2010 - 2012. – URL: <http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2012-01/09.htm>

© Shukova K.H., Shcherbinina O.V., 2016

Арсенова А.В.,

студентка 4 курса

факультет управления

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

Зверева Е.В.,

к.э.н., доцент

факультет управления

ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

В условиях рынка сложно добиться успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности.

Антипов Ю. В. считает, что конкурентоспособность предприятия — это комплексная характеристика субъекта хозяйствования за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающая превосходство перед конкурентами по ряду показателей [1, с. 212–221].

Воронов А. А. пишет, что конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов [2, с. 44–47].

Конкурентоспособность – не имманентное качество, что означает, что она может быть оценена только в рамках групп предприятий, которые относятся к одной отрасли либо выпускают аналогичные продукты (услуги). Выявить ее можно исключительно путем сравнения между собой этих групп как в масштабах одной страны, так и в масштабах мирового рынка.

Иными словами конкурентоспособность предприятия - это преимущество предприятия по отношению к иным предприятиям той же отрасли как внутри страны, так и за ее пределами. Любой организации необходимо регулярно производить оценку конкурентоспособности. Для чего это нужно? В первую очередь для разработки мероприятий, направленных на ее повышение. Так же без оценки конкурентоспособности не обойтись при определении контрагентов для осуществления совместной деятельности; разработки программ выхода предприятия на новые для него рынки сбыта; осуществлении инвестиционной деятельности.

Алгоритм определения конкурентоспособности предусматривает:

- Выявление самой цели оценивания;
- определение областей (видов деятельности), учитываемых при анализе;
- выбор базы сравнения;
- определение характеристик, подлежащих измерению;
- оценка выбранных характеристик;
- расчет обобщенного, интегрального показателя конкурентоспособности;
- выводы о конкурентоспособности.

В качестве характеристики конкурентоспособности можно рассматривать степень соответствия предприятия ключевым факторам успеха на рынке. В этом случае конкуренты не просто сравниваются — оцениваются их способности к достижению успеха.

Оценить конкурентоспособность организации можно также на основе сравнительного анализа устойчивости предприятия и его основных конкурентов к возможным рискам на рынке. Если рассматривать риски только как негативные проявления среды, то подобный анализ выявляет требования к деятельности предприятий отрасли, а более высокая устойчивость предприятия свидетельствует о более высокой конкурентоспособности.

Маркетинговые подходы к оценке конкурентоспособности, в отличие от финансово - экономических, в большей степени оперируют качественной (обычно экспертной) информацией. При этом общий подход к оценке конкурентоспособности (как предприятия, так и его продукции) заключается в выборе перечня характеристик, определении их относительной важности (веса в общей оценке, %) и оценке этих характеристик для предприятия и его основных конкурентов.

Е.П. Голубков предлагает для оценки конкурентоспособности организации использовать 16 факторов результативности деятельности (имидж, концепция продукта, качество продуктов, уровень диверсификации видов бизнеса, суммарная рыночная доля главных видов бизнеса, мощность научно - исследовательской и конструкторской базы, мощность производственной базы и др.), которые он детализирует и дополняет за счет факторов конкурентоспособности продукции и эффективности маркетинговой деятельности.

Показателем конкурентоспособности организации является доля предприятия на рынке: чем выше доля рынка хозяйственной единицы, тем выше ее конкурентоспособность. Доля рынка предприятия и темп роста рынка свидетельствуют об эффективности маркетинговой деятельности предприятия, которая проявляется в наличии спроса на продукцию предприятия. При увеличивающейся или неизменной доле предприятия можно говорить о том, что предприятие на рынке конкурентоспособно. Если же доля предприятия на рынке снижается, то это значит, что оно не способно конкурировать.

Существует огромное количество расчетных и расчетно - графических методов оценки конкурентоспособности. Каждый из методов имеет свои особенности: авторами обосновывается применение различных подходов для расчета показателей конкурентоспособности, необходимость учета тех или иных факторов для оценки и т. д. Все многообразие подходов к количественной оценке конкурентоспособности предприятий предлагается классифицировать по следующим признакам:

- категория предприятия (промышленные, торговые, финансовые и др.);
- тип метода (расчетные, графические, расчетно - графические);
- особенности расчета показателей конкурентоспособности;
- возможность прогнозирования конкурентоспособности;
- учитываемые факторы конкурентоспособности;
- использование весомости показателей;
- источник информации для расчетов (внутренняя отчетность предприятия, статистические данные, мнения экспертов и т. д.);
- трудоемкость расчетов;
- критерии конкурентоспособности [3, с.62–63].

С использованием данных признаков классификации была составлена таблица методов оценки конкурентоспособности фирмы (табл. 1).

Таблица 1 - Методы оценки конкурентоспособности фирмы

Наименование метода	Краткая характеристика, метод расчета	Преимущества и недостатки
Матричные методы: — матрица БКГ; — матрица Портера; — матрица «Привлекательность рынка / конкурентоспособность» (модель GE / Mc Kinsey); — матрица «Привлекательность отрасли / конкурентоспособность» (модель Shell / DPM); — матрица «Стадия развития рынка / конкурентная позиция» (модель Hofer / Schendel); — матрица «Стадия жизненного цикла продукции / конкурентная позиция» (модель ADL / LC)	Сущность оценивания состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали — темпы роста (сокращения) объема продаж; по вертикали — относительная доля предприятия на рынке. Наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.	Преимущества: позволяет обеспечить высокую адекватность оценки. Недостатки: исключает проведение анализа причин происходящего и усложняет выработку управленческих решений, а также требует наличия достоверной маркетинговой информации, что влечет необходимость соответствующих исследований.

Методы, основанные на оценивании конкурентоспособности товара или услуги предприятия	Эта группа методов базируется на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его товара / услуги. Для определения конкурентоспособности товара используются различные маркетинговые и квалитетрические методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения цена — качество. Расчет показателя конкурентоспособности по каждому виду продукции ведется с использованием экономического и параметрического индексов конкурентоспособности	Преимущества: учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия — конкурентоспособность его товара / услуги. Недостатки: позволяет получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе фирмы, так как конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности товара и не затрагивает другие аспекты его деятельности.
Методы, основанные на теории эффективной конкуренции	Согласно этой теории, наиболее конкурентоспособными являются те фирмы, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов — ресурсов предприятия. Оценка эффективности работы	Преимущества: учет разносторонних аспектов деятельности предприятия. Недостаток: основу подхода составляет идея о том, что показатель конкурентоспособности предприятия может быть определен путем элементарного суммирования способностей фирмы к достижению

	каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов. Каждая из сформулированных в ходе предварительного анализа способностей предприятия по достижению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов	конкурентных преимуществ. Однако сумма отдельных элементов сложной системы (каковой является любое предприятие), как правило, не дает того же результата, что и вся система в целом.
Комплексные методы	В основе подхода лежит утверждение, в соответствии с которым конкурентоспособность предприятия есть интегральная величина по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентному потенциалу. Текущая и потенциальная конкурентоспособность и их соотношения в рамках интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в зависимости от метода могут варьироваться.	Преимущества: учитывает не только достигнутый уровень конкурентоспособности фирмы, но и его возможную динамику в будущем. Недостаток: способы и приемы, используемые при определении текущей и потенциальной конкурентоспособности в конечном счете воспроизводят методы, используемые в рассмотренных ранее подходах, что влечет и недостатки соответствующих подходов.

Матричные методы оценивания конкурентоспособности предприятия основаны на рассмотрении процессов конкуренции в динамике и позволяют провести при наличии достоверной информации качественный анализ конкурентных позиций, являясь при этом наглядными и простыми в расчетах. Методы, основанные на оценивании

конкурентоспособности продукции, увязывают конкурентоспособность предприятия с конкурентоспособностью товара через «эффективность потребления», т. е. чем выше качество товара и ниже его цена, тем выше его конкурентоспособность. Эти методы имеют ряд преимуществ, основными из которых являются простота и наглядность оценки. В то же время, они дают ограниченное представление о преимуществах и недостатках в деятельности фирмы [4, с. 162].

Повышение конкурентоспособности.

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

- рост объемов реализации продукта;
- улучшение качества выпускаемого продукта;
- уменьшение расходов;
- бенчмаркинг.

Одно из направлений повышения конкурентоспособности – рост объемов реализации продукта (услуг или работ). Следует учитывать, что повышение объемов реализации само по себе не принесет желаемых результатов, поскольку при этом не учитываются такие важные показатели, как величина расходов предприятия, его прибыль и т.д. При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо решить ряд задач, одной из важнейших из которых является определение объема реализации продукта, при котором будет обеспечена безубыточная производственная деятельность.

Еще одно направление – это улучшение качества выпускаемого продукта, что окажет влияние на: ускорение НТП, освоение новых рынков, увеличение экспорта, процветание. Решение проблемы качества продукта поднимет имидж предприятия у покупателей, станет залогом выхода на внешний рынок, а также будет являться основой для получения максимальной прибыли.

Уменьшение расходов – это традиционный, старый и наиболее исследованный метод повышения конкурентных преимуществ. В данном случае в выигрышном положении будет находиться то предприятие, которое поведя определенный комплекс мер достигло меньших затрат, чем конкуренты. Однако в современных условиях удержать такое преимущество достаточно трудно, т.е. реализация этого метода требует четкой, скоординированной работы сотрудников по совершенствованию технологий производства, логистики и НИОКР, менеджмента персонала и организационной культуры. Предприятия, выбирающие путь усиления конкурентных затрат, постоянно анализируют затраты на всех стадиях проектирования, выпуска и реализации продукта. Важную роль здесь играют маркетингологи, которые должны непрерывно заниматься мониторингом рынка, проводить функционально - стоимостной анализ, отслеживать новейшие технологии, а также расходы предприятий - конкурентов.

Еще один эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятия – бенчмаркинг. Бенчмаркинг – это систематический, непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей, постоянное сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной эталонной моделью. На основании полученных сведений необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности.[7]

Рассмотрим несколько способов на примере АН ООО «Максимус». Проведя оценку конкурентоспособности было выявлено, что АН занимает лидирующие позиции в данном сегменте рынка, но уступает другим компаниям в некоторых позициях. Главными критериями, по которым ООО «Максимус» уступает лидеру, являются цена, разработка четкой стратегии, скорость заключения сделки по купле - продаже недвижимости. Тем не менее, ООО «Максимус» обладает рядом преимуществ перед конкурентами, имея большой ассортимент предлагаемых услуг, высокое качество оформляемых сделок с недвижимостью.

Рассмотрим возможные мероприятия для повышения конкурентоспособности. Первый способ – это рост объемов реализации продукции. Мною было предложено открытие нового офиса в микрорайоне Северный, который является «студенческим городком», что привлечет больше клиентов. В то же время издержки по содержанию данного офиса будут значительно меньше по сравнению с головным офисом в центре города.

Второй способ - улучшение качества выпускаемого продукта. Обучение сотрудников компании и принятие в штат маркетолога (возможно даже на пол ставки) поможет компании повысить качество услуг и рекламы.

Третий способ - уменьшение расходов. Аттестация поможет сократить штат, оставив при этом ценных для компании сотрудников. А отказ от неэффективной и дорогой телевизионной рекламы в пользу газет и буклетов так же поможет сократить расходы.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия — это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия маркетинговых средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг — обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно - технический, трудовой, финансовый потенциал.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антипов, Ю. В. Инновационная деятельность как фактор конкурентоспособности фирмы // Научный журнал. — 2011. — № 3 (89). — С. 212–221.
2. Белкина, Е.Н., Айдинова А. Т., Черепухин Т. Ю. Мониторинг как база принятия стратегических решений в системе отраслевого менеджмента // Бизнес в законе. — 2012. — № 6. С. 113–116.
3. Данько Т.П. Управление маркетингом. М. — 2004. — С. 206.
4. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. Саратов — 2005. — С. 23 - 24.
5. Печенкин А. В. Оценка конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей / А. А. Печенкин. — М.: МГЭИ, 2012. — 123с.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М. — 2000. — С. 223.
7. <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/konkurentosposobnost.html> (дата обращения 19.05.2016)

© Арсенова А.В., Зверева Е.В., 2016

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Информационные модели и технологии используют в разных приложениях, включая управление. Информационные модели служат основой обработки информации в информационных технологиях. Они используются по разному назначению. В одних случаях они выполняют технические функции и служат основой обработки информации в информационных системах. В других случаях они выполняют аналитические функции, помогают анализу информационных ситуаций.

Информационные технологии в управлении используются дифференцировано. К ним относятся такие факторы как: информационная неопределенность, избыточность данных, нечеткость данных, ошибки в данных.

Рост информационных объемов и сложности управленческой информации часто исключает обработку и анализ таких информационных коллекций человеком. Информационные технологии производят обработку таких сложных и объемных моделей, что значительно упрощает работу.

Высшим органом банка является правление, которое осуществляет стратегическое управление: определяет стратегические цели и политику банка на основе данных экономического анализа и данных бухгалтерской отчетности. Правление осуществляет общий контроль проводимой банком политики, пересматривает ее при изменении экономической ситуации, а также контролирует состояние банковского портфеля. В зависимости от величины банка и его потребностей создаются комитеты, возглавляемые членами правления: кредитный, ревизионный, исполнительный, доверительных операций и др. Это приводит к необходимости создания специализированных моделей и технологий[2].

Информационные технологии на прикладном уровне служат инструментом поддержки принятия решений и снижения информационной нагрузки на правление. Однако для решения стереотипных задач, для оперативного анализа банки должны использовать информационно - аналитические информационные системы. В банке, как правило, функционирует одна или несколько информационно - аналитических систем для поддержки подразделений банка.

Интегрированная банковская информационная система (БИС) представляет собой единый программно - технологический комплекс, являющийся средством повышения эффективности банковских служб, возвратности и сбалансированности ресурсов, контролируемых по заданным условиям финансирования и кредитования[1].

Интегрированная БИС предназначена для решения всей совокупности банковских задач комплексно, отражая всю сложность их взаимосвязей. При разработке интегрированных БИС необходим анализ большого количества факторов. БИС осуществляет поддержку

стратегического руководства банком, координирует работу различных отделов и разрозненных информационно - аналитических систем.

При разработке интегрированных БИС необходим анализ большого количества факторов:

- общие характеристики банка;
- ближние и дальние цели и стратегические направления его развития;
- особенности сложившейся структуры управления;
- общие принципы построения банковской технологии;
- объемы входной, промежуточной и выходной информации;
- количество входных документов;
- требования к информационной безопасности. [4,5]

Все эти факторы определяют содержание моделей в банковской сфере. На основе применения этих моделей вырабатываются тактические и стратегические решения.

В управлении банком важную роль играют информационные потоки, которые влияют на управление. Это обусловлено тем, что в современных банках практически отсутствуют единичные информационные документы, а имеет место непрерывный поток документов. Эти информационные потоки документальной информации делятся на прямые потоки и обратные потоки. Прямые потоки используются при управлении. Обратные потоки используются при контроле управления и контроле практической деятельности.

Это приводит к понятию информационного управления. В настоящее время информационное управление строится на синтезе технического информационного управления и организационного управления.

Информационное управление связано с анализом и управлением информационными потоками. Если рассматривать БИС как информационную систему, находящуюся в некой среде, можно выделить внешние и внутренние информационные потоки. Часть информационных потоков пропускается через автоматизированную информационную систему. Часть информационных потоков проходит через человека. Это приводит к необходимости разрабатывать и применять когнитивные информационные управленческие модели[3].

Таким образом, текущее управление банком и применение БИС требуют участия человека и применения когнитивных моделей для снижения нагрузки и повышения оперативной деятельности управленца.

В экономике и банковской деятельности сравнительно недавно стали использовать нечеткие методы. Традиционное управление основано на четких данных и четкой логике принятия решений. Однако в реальной практике существуют управленческие ситуации, когда данные являются нечеткими, а принимать решение нужно на основе такой информации. Нечеткие множества - неудачный термин, который служит инструментом описания дискретных прерывных множеств. Нечеткая логика - инструмент современной науки, который встречается во многих приложениях от учета управления доставками до систем управления вооружениями.

Функция принадлежности элементов к заданному множеству также представляет собой не четкую объективную определенность «принадлежит - не принадлежит», а субъективную вероятность, «принадлежит с вероятностью», проходящую все значения от нуля до единицы[6].

Многие субъективные понятия повседневной жизни не укладываются в рамки традиционной логики. Например, «хорошая» прибыль для малого предприятия является «плохой» для среднего или крупного предприятия. Нечеткая логика предлагает решение

для подобных ситуаций, основанное на теории предпочтений и правилах предпочтительности.

Исследователь должен выделить совокупность объектов или явлений и их признаков. Затем он должен дать набор качественных понятий для конкретной задачи, что такое «большой», «хороший», «значительный» и т.д. Эти понятия формализуются с помощью функции принадлежности, которая позволяет от качественных оценок переходить к количественным оценкам.

Нечеткая логика применяется при анализе новых рынков, биржевой игре, оценке политических рейтингов, выборе оптимальной ценовой стратегии и т.п.

Информационные технологии в управлении банковской деятельностью являются незаменимым средством управления. Это положение является общепризнанным. Однако человек по - прежнему играет важную роль в этой сфере. Это требует введения когнитивных управленческих моделей и когнитивных технологий управления. Информационные технологии в управлении банковской деятельностью повышают оперативность и производительность управленческих процессов и в этом не имеют альтернативы.

Список используемой литературы

1. Карминский А.М., Нестеров П.В. Информатизация бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2013.
2. Зайцева И.В. монография / Зайцева И. В. Экономико - математическое моделирование рынка труда; Негос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Северо - Кавказский социальный ин - т". Ставрополь, 2009.
3. Семенчин Е.А., Зайцева И.В. Имитационная модель работы биржи труда. Обзорные прикладной и промышленной математики. 2005. Т. 12. № 2. С. 508.
4. Семенчин Е.А., Зайцева И.В. Математическое моделирование работы биржи труда. Обзорные прикладной и промышленной математики. 2004. Т. 11. № 2. С. 398.
5. Семенчин Е.А., Зайцева И.В. Вероятностная модель функционирования биржи труда. Наука. Инновации. Технологии. 2004. № 38. С. 58 - 60.
6. Семенчин Е.А., Зайцева И.В. Математическая модель самоорганизации рынка труда для двух отраслей экономики. Экономика и математические методы. 2004. Т. 40. № 4. С. 137 - 139.

© Бледных Т.С., 2016.

Бобылева Е. С.,

бакалавр 4 курса направление «Экономика»,
ФГБОУ ВО «БГУ им. И.Г. Петровского»
г. Брянск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВАХ

Операции с основными средствами составляют существенную часть деятельности любого экономического субъекта. И это неудивительно, ведь именно основные средства во

многим определяют технический и технологический уровень, качество и ассортимент выпускаемой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ.

Одним из важнейших объектов бухгалтерского учёта на предприятии являются основные средства. Значение основных средств в общественном производстве определяется тем, какое место занимают орудия труда в развитии производительных отношений и производственных сил, а они, как правило, занимают значимый удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия [4].

Основные средства — это орудия труда со сроком полезного использования свыше 1 года, не предназначенные для перепродажи и способные приносить организации экономическую выгоду.

Отчетные показатели об основных средствах отражаются, в первую очередь, в бухгалтерском балансе экономических субъектов. Для них предназначена отдельная строка, имеющая одноименное название. При этом организации могут по своему желанию расшифровывать стоимость основных средств по классификационным группам, например, выделяя здания или транспортные средства [5].

Имеет широкое практическое применение отражение в составе стоимости основных средств вложения во внеоборотные активы, когда долгосрочное имущество строится или приобретено, но не введено по каким-либо причинам в эксплуатацию. По методическим указаниям по заполнению бухгалтерского баланса предусматривается, что капитальные вложения могут быть отражены в составе прочих внеоборотных активов. Однако достаточно часто их отражают именно в составе стоимости основных средств, выделяя отдельной строкой в том числе [7].

В бухгалтерском балансе сумма основных средств показывается по остаточной стоимости, определяемой как разница между первоначальной стоимостью и величиной начисленной амортизации по данным бухгалтерского учета. Первоначальная стоимость складывается из всех затрат на покупку или создание данного имущества, включая расходы на страхование, консультирование, транспортировку, установку и т.п. [3] Если имущество получено безвозмездно или в качестве вклада в уставный капитал, то оно оценивается по рыночной стоимости с привлечением независимого оценщика. Невозмещаемые налоги также включаются в первоначальную стоимость данного имущества.

Что касается стоимостного критерия, то бухгалтерским законодательством предложена сумма в 40000 руб., в налоговом - 100000 руб. Если в налоговом учете нельзя игнорировать стоимостной критерий, то в бухгалтерском - можно, главное, отразить признаваемую стоимость в учетной политике для целей бухгалтерского учета [9].

Естественно, к учету основное средство принимается на основании актов приема - передачи, составленного комиссией, а затем заполняется инвентарная карточка и имущество является частью основных фондов компании.

Амортизация начисляется обычно линейным методом, поскольку он признается и в налоговом учете, для избежания разниц в суммах по обоим названным видам учета. Однако организации могут использовать при начислении амортизации также метод уменьшаемого остатка, по сумме чисел лет срока полезного использования и пропорционально объему произведенной продукции, выполненным работ и услуг. Выбранный метод закрепляется в учетной политике [2].

Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах является расшифровкой отдельных статей баланса, поясняющей движение и наличие отдельных видов источников и средств их образования. Это позволяет более детально представить пользователям имущественное состояние организации на отчетную дату [6].

Условно формирование данных об основных средствах можно отнести к отчету о движении денежных средств в разделе, характеризующем инвестиционную деятельность компаний. В данном разделе приводятся сведения о величине произведенных капитальных вложениях и суммах выручки от реализации основных средств [1].

Формат приложения об основных средствах включает разделы, в которых более подробно освещают данные о стоимости имущества на начало и конец периода, величине поступивших и выбывших основных средств в разрезе по классификационным группам. Данное приложение заполняется по желанию организации, и его формирование является привлекательным для пользователей бухгалтерской информации [8].

Следовательно, для разработки показателей бухгалтерской отчетности необходим квалифицированный подход главных бухгалтеров и других специалистов. Их работа направлена на обеспечение представительной и достоверной информации об имущественном и финансовом положении предприятия всех заинтересованных лиц.

Список использованной литературы:

1. Дедова О.В., Ермакова Л.В., Шварц Э.С. Аудит расчетов с бюджетом при применении специальных налоговых режимов. // Вестник Брянского государственного университета. - 2015. - № 3. - С. 280 - 285.
2. Дворецкая Ю.А. Подготовка бухгалтерской (финансовой) отчетности: анализ основных изменений // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2014. - №12. - С. 163 - 167
3. Ермакова Л.В. Формирование информации о затратах на производство и калькулирование себестоимости продукции хлебопечения в системе управленческого учета // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российский государственный аграрный университет. Москва, 2008
4. Kovaleva N. Simultaneous planning of development of social and economic processes in accounting and analytical system of agricultural // В сборнике: Theoretical and practical issues of ensuring the economic interests of the modern innovative society 2nd edition. Science editor: A. Burkov. San Francisco, California, USA, - 2014. - С. 5 - 10.
5. Кузнецова О.Н. Учет основных средств по МСФО в России: коллизия экономических интересов // Сибирская финансовая школа. - 2016. - № 1 (114). - С. 104 - 106.
6. Кузнецова О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. - 2013. - № 3. - С. 206 - 208.
7. Мельгуй А.Э. Бухгалтерский учет лизинговых операций в организациях агропромышленного комплекса // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2000
8. Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А. Порядок проведения и организация учета специальной оценки условий труда // Вестник Брянского государственного университета. - 2015. - № 2. - С. 354 - 360.

9. Хоружий Л.И., Дедова О.В. Сущность и экономическое содержание расходов // Управление финансами в условиях инновационной экономики: Материалы II Международной научно - практической конференции (29 - 30 июня 2012 года). Редактор: Беспалов Р.А. - 2012. - С. 157 - 160

© Бобылева Е.С., 2016

Борисова В.Н.,
магистрант 2 курса
института менеджмента
ОГУ,
г. Оренбург, Российская Федерация

НАЦИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ СУБЪЕКТОВ АГРОТУРИЗМА КАК БЛАГОПРИЯТСТВУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА ВО ФРАНЦИИ

Франция остается на протяжении многих лет одним из европейских лидеров по развитию агротуризма, который в контексте данной страны предлагается в рамках организованных и неорганизованных туров в сельскую местность. Успех сельского туризма и, соответственно, агротуризма, как его составляющей, обусловлен целым рядом взаимосвязанных факторов различного характера.

Одним из благоприятствующих факторов для развития агротуризма является развитая сеть ассоциативных организаций на национальном уровне, координирующих этот вид туризма.

Одной из них долгое время была Национальная ассоциация туристических деревень – *Tourisme en Espace Rural*, основанная в 1970 году и в состав которой входило 400 деревень со 150 тыс. единиц средств размещения. Со временем её функции перешли к Французскому агентству инженерии туризма (*Agence française d'ingénierie touristique AFIT*) и Национальному центру туристских ресурсов сельской местности (*Centre national de ressources du tourisme en espace rural CNRTER*). В задачу последнего входит сбор релевантной информации, её распространение, составление тематических досье. Центр также организует образовательные семинары и специализированные курсы, как например ежегодную летнюю школу агротуризма, которая собирает всех заинтересованных специалистов в этой области.

Отдельно стоит отметить созданную в 1982 г. ассоциацию «*Les plus beaux villages de France*» (Самые красивые деревни Франции), ставящую своей целью развитие туризма в небольших живописных французских коммунах с богатым культурным наследием. По состоянию на 1 апреля 2016 г. знаком «Самые красивые деревни Франции» были отмечены 153 французские деревни из 86 департаментов страны. Большинство таких деревень расположено в регионе Юг - Пиренеи (29) и Прованс - Альпы - Лазурный берег (18) [3].

Вхождение в ассоциацию «*Les plus beaux villages de France*» делает сельские населенные пункты известными и обеспечивает большой дополнительный туристский поток. От этого

выигрывают и местные жители, и субъекты сельхозпроизводства, и туристическая индустрия, и регион в целом.

Для включения в члены ассоциации деревня должна соответствовать нескольким строгим критериям: население не должно быть больше 2 тысяч человек; в ней должно быть, как минимум, несколько объектов показа или памятников, имеющих культурную ценность; местные власти должны проводить политику, направленную на сохранение природного наследия.

Во Франции также представлена разветвленная сеть ассоциаций, объединяющих собственников средств размещения в сельской местности.

Примером такой национальной организации является Государственная Федерация Французских загородных домов отдыха «Gîtes de France», которая на сегодняшний день объединяет около 60 тыс. загородных домов отдыха и гостевых домов, расположенных по всей территории страны и заморских территорий и департаментов Франции. Ассоциация работает с 47 тыс. собственниками объектов размещения, что дает общую среднегодовую выручку от реализации услуг в размере 1,2 млн. евро. Средства размещения, входящие в состав «Gîtes de France», привлекают около 20 % иностранных туристов [2].

Каждый объект размещения ассоциации имеет сертификат качества, который гарантирует определенные нормы комфорта. Классификация и сертификация производится по системе колосьев (от 1 до 6 колосьев). Обязательным условием является то, что члены Ассоциации должны разместить вывеску «Gîtes de France», на входе в каждую единицу размещения в сельской местности.

Объединяющим критерием для средств размещения «gîte» всех уровней комфорта является требование организовывать для отдыхающих по - семейному теплый прием, позволить им получить аутентичный опыт проживания в сельской среде того или иного региона страны. [1]

Другая система организации французского агротуризма – Национальная федерация средств размещения «Clévacances», которая насчитывает 20174 члена и которая родилась в 1995 году из слияния трех других региональных ассоциаций «Nid Vacances» (Бретань), «Meublés Confiance» (Лангедок - Русильон) и «Cléconfort» (Аквитания и Юг - Пиренеи). Эта федерация также имеет свою собственную систему, позволяющую ей утверждать соответствие сельских средств размещения определенным конкретным критериям: питание, внешние аттракции, внутреннее оборудование и декор. Классификация производится по системе «ключей».

Среди других национальных организаций, объединяющих профессионалов в сфере агротуризма, можно отметить ассоциацию «Agriculture et Tourisme» («Сельское хозяйство и туризм»), курирующую сертификацию «Bienvenue à la ferme» («Добро пожаловать на ферму!») и «Accueil Paysan» («Крестьянское гостеприимство»).

«Добро пожаловать на ферму» - это сеть ферм, которые одновременно предлагают услуги деревенских гостиниц и ресторанов. Она объединяет 6344 сельхозпроизводителя и имеет отделения в каждом регионе страны (работает в тесном сотрудничестве с 123 региональными торго - промышленными палатами).

Ассоциация «Крестьянское гостеприимство» в большей степени предлагает услуги в рамках агротуризма, привлекая туристов, которые хотят совместить проживание на селе и знакомство с работой фермерского хозяйства. Фермеры делятся с гостями своими

навыками и опытом и предлагают местные сезонные продукты. Ассоциация насчитывает более 1100 членов.

Список использованной литературы

1. Giraud, Christophe Recevoir le touriste en ami. La mise en scène de l'accueil marchand en chambre d'hôtes // Actes de la recherche en sciences sociales – 2007. – № 5 (170) – P. 14–31.
2. Gîtes de France: web - сайт URL: <http://www.gites-de-france.com/> (дата обращения: 02.03.2016).
3. Les plus beaux villages de France: web - сайт URL: <http://www.les-plus-beaux-villages-de-france.org/fr/qui-sommes-nous> (дата обращения: 01.03.2016).

© Борисова В.Н., 2016

Бутнарь В.А.

Студенка 2 курса

Института экономики и управления

Северо - Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

Камысовская С.В.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения

Института экономики и управления

Северо - Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Одним из самых важных показателей, которые характеризуют финансовое состояние, является состояние расчетов с дебиторами [3].

Дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятия на определённую дату, а также влияет на финансовое положение предприятия. Дебиторы – это юридические или физические лица, которые из - за определённых событий задолжали предприятию некоторую сумму денег, их эквивалентов, либо других активов.

Дебиторская задолженность отражается на следующих счетах бухгалтерского учета: Д 60 - 2 «Расчеты по авансам, выданным», Д 62 - 1 «Расчеты с покупателями и заказчиками», Д 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», Д 76 - 5 «Расчеты с разными дебиторами».

Если сравнивать показатели дебиторской задолженности за прошлый год и за настоящий, то можно сделать выводы по поводу того, улучшилось или ухудшилось состояние расчета с покупателями. Если на предприятии выросла сомнительная дебиторская задолженность, а также общая часть этой задолженности в общем объеме оборотных средств, то можно сделать вывод об уменьшении ликвидности поточных активов в целом, а значит, об ухудшении финансового состояния предприятия. Нужно

отметить, что важным в процессе анализа дебиторской задолженности является контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности [4].

Превышение дебиторской задолженности всегда угрожает финансовой стойкости предприятия и поэтому нуждается в привлечении дополнительных источников финансирования.

Проблемам развития теории и практики бухгалтерского учета и анализа дебиторской задолженности посвящено множество работ ученых - экономистов: С.Д. Батехина, И.А. Бланка, Я.В. Соколова, С.И. Маслова, Р. Дамари, и других.

Дебиторская задолженность делится на текущую и долгосрочную. При этом учитывается два критерия: срок погашения и связь с нормальным операционным циклом.

Операционный цикл – промежуток времени между приобретением производственных запасов и получением денежных средств от реализации, изготовленной из них продукции, товаров и услуг.

Формула продолжительности операционного цикла имеет вид:

$$T_{\text{оц}} = T_{\text{одз}} + T_{\text{оз}} = \frac{360}{K_{\text{одз}}} + \frac{360}{K_{\text{оз}}} \quad (1)$$

Где $T_{\text{оц}}$ – продолжительность операционного цикла (в днях);

$T_{\text{одз}}$ – период оборота дебиторской задолженности (в днях);

$T_{\text{оз}}$ – период оборота запасов и затрат;

$K_{\text{одз}}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия;

$K_{\text{оз}}$ – коэффициент оборачиваемости запасов и затрат.

Долгосрочная дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности физических и юридических лиц, которая не возникает при нормальном операционном цикле и будет погашена после двенадцати месяцев с даты баланса [1].

В случае, если срок погашения дебиторской задолженности, что возникает при нормальном операционном цикле, меньше года, то она относится к текущей.

Текущая дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности, которая будет погашена на протяжении двенадцати месяцев с даты баланса. Для отнесения дебиторской задолженности к текущей необходимо брать во внимание срок, который остался до погашения задолженности от даты баланса.

В зависимости от своевременного погашения дебиторская задолженность делится на дебиторскую задолженность, у которой срок оплаты не наступил (срочная дебиторская задолженность) и дебиторскую задолженность, которая не оплачена в срок (просроченная). В том числе, если это сомнительная дебиторская задолженность или безнадежная дебиторская задолженность [2].

Итак, дебиторская задолженность имеет значительный удельный вес в составе текущих активов и влияет на состояние предприятия. Значение анализа дебиторской задолженности особенно растет в период инфляции, когда иммобилизация собственных оборотных активов становится очень невыгодной.

Список использованной литературы

1. Быкадоров В.П., Алексеева П.П. Финансово - экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: ПРИОР, 2009. – 498 с.

2. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и дебиторской задолженностями предприятия // Финансовый менеджмент. 2009. № 3. С. 39.
3. Шепелев Д.Р., Камысовская С.В. Бухгалтерский учёт на предприятиях малого предпринимательства в России // Инновационная наука. – 2015. – №11 - 1. – С. 204 - 205.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика. / Под. Ред. Самсонова Н.В. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2009. – 488 с.

© Бутнарь В.А., Камысовская С.В., 2016

Вершилов С.А.

канд. филос. наук, доцент, КВВАУЛ
г. Краснодар, Российская Федерация

Мыльцев В.И.

доцент, КВВАУЛ
г. Краснодар, Российская Федерация

Скутин Е.В.

г. Краснодар, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ФАКТОР ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В эпоху глобализации экономическое пространство военной безопасности российского государства не теряет значимости и требует своего детального рассмотрения. Следует обратиться к более детальному его рассмотрению, начав анализ с работы Б.Н. Кузьку и Ю.В. Яковца «Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва», в которой содержится обобщение наиболее ценного из трудов учёных - экономистов разных стран по проблематике перемен, охвативших мировую цивилизацию в XXI в. Всесторонний взгляд на мир и Россию как его неотъемлемую часть, породил у учёных видение фундаментальных основ культурной стратегии её модернизационного развития. Разумеется, это делает честь и Б.Н. Кузьку, и Ю.В. Яковцу. Вместе с тем данные авторы в меньшей степени обратили внимание на проблему влияния экономического состояния России на обеспечение её военной безопасности. Вызывает сомнение и располагает к дискуссии одна оценка, представленная ими: «Переходу России от спада к экономическому росту способствовало повышение <...> уровня культуры власти, что значительно снизило “убытие” капитала из страны, уменьшило риски, вызванные политической нестабильностью» [4, с. 85 - 86].

Однако современные реалии доказывают обратное: «набор» элементов социального качества военно - политического руководства оставляет желать лучшего, отток инвестиций из страны продолжается, коррупция в среде высшего эшелона власти и региональных чиновников – остаётся. Достаточно обоснованной в этом отношении является точка зрения В.И. Жукова о том, что «для России самое главное – не упустить время. Иначе ждать, когда достойная жизнь, Родина и Россия “встретятся” в одном месте, придётся долго» [1, с. 10]. Нельзя допускать увеличения рисков в разработке и принятии решений по интересующим вопросам. Непродуманность указанного будет способствовать снижению сублимационного

преобразования военной безопасности государства, то есть своевременному переключению эмоциональных влечений её полномочных субъектов на цели их деятельности, идеологии и этики.

Тем более, что необходимо обратить внимание на один важный момент. Согласно Э.Г. Кочетову, «культурная вялость и инфантильность наших действий на военной и экономической аренах (внутри и вне страны) привели к тому, что ведётся скрытый передел мира фактически без России» [3, с. 7]. Очевидно в российском государстве не все позитивно оценивают укрепления в экономике. Некоторые из них связаны с Западом, откуда и черпают свои идеи весьма неадекватной военной безопасности – это псевдолибералы. Они, как правило, уже не выступают открыто против экономической роли государства, но продолжают ошибочно утверждать, что оно занимает слишком много места в совокупности материальных ценностей рыночного хозяйства. Последствия не заставили себя долго ждать – это как раз по поводу «вялости и инфантильности наших действий <...> и скрытого передела мира <...> без России». Так, введение санкций против нашей страны из-за событий на Украине негативно стало сказываться на состоянии отечественного военно-промышленного комплекса.

Пространство экономической самостоятельности в качестве материальной составляющей военной безопасности российского государства заключается не только во вхождении во Всемирную торговую организацию, что в определённой степени защищает от воздействий глобальных кризисов. Важно разработать и внедрить механизм ограждения военной экономики от дискриминационных, экспансионистских и подрывных санкций деструктивных сил. Так, смена власти на Украине остро поставила вопрос об импортозамещении части вооружения и военной техники. Подобная потребность возникла в связи с тем, что, 20 % природного урана, используемого в военной ядерной отрасли, поступает с предприятия в г. Жёлтые воды (Украина). Россия по-прежнему нуждается в 60 % редукторов украинского производства для их установки на боевые надводные корабли. Расположенный в г. Запорожье завод «Мотор Сич» производит реактивные двигатели для разных типов транспортных самолётов, в том числе для Ан-124 «Руслан», а также для российских боевых и транспортных вертолётов [2].

Таким образом, современное состояние экономического пространства государства и отсутствие устойчивой тенденции его изменения в качественную сторону затрудняют продуктивное обеспечение военной безопасности России. Исправление указанного является насущным долгом и задачей военно-политической элиты страны в ближайшем будущем.

Список использованной литературы

1. Жуков В.И. Мировой кризис : экономика и социология глобальных процессов [Текст] / В.И. Жуков // СОЦИС. – 2010. № 2. – С. 3 - 10.
2. Зависимость России от украинской техники [Текст]. – URL: [www.yaplakal.com / forum3 / topic781429.html](http://www.yaplakal.com/forum3/topic781429.html).
3. Кочетов Э.Г. Геоэкономика, стратегия России и Президентское послание (К выходу в свет статьи Президента России «Россия вперёд!» : свежесть, ясность, убежденность) [Текст] / Э.Г. Кочетов // Безопасность Евразии. – 2009. № 4. – С. 7 - 31.
4. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050 : стратегия инновационного прорыва: 2 - е изд., доп. [Текст] / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2005. – 624 с.

© Вершилов С.А., 2016

© Мыльцев В.И., 2016

© Скутин Е.В., 2016

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫМИ РЕМОНТАМИ МИКСЕРОВ С МОНОЛИТНОЙ ФУТЕРОВКОЙ НА ЗАВОДАХ АЛЮМИНИЕВОГО ДИВИЗИОНА ОБЪЕДИНЕННОЙ КОМПАНИИ «РУСАЛ»

Алюминий – самый распространенный металл на Земле, его доля в земной коре составляет до 8,8 % . Однако вопреки распространенному мнению, алюминиевых рудников в природе не существует. Благодаря своей химической активности алюминий практически не встречается в свободном виде — для промышленного производства подходят лишь немногие из содержащих его минералов и горных пород.

Алюминиевая отрасль отличается жесткой конкуренцией и высокой концентрацией. На долю шести крупнейших в мире производителей алюминия приходится более 40 % мирового производства крылатого металла.

Это во многом обусловлено высокими входными барьерами для появления в ней новых игроков, связанными со спецификой процесса производства алюминия.

Процесс производства алюминия включает в себя добычу бокситов, их переработку в глинозем и последующее производство алюминия. Ограниченный доступ к коммерчески извлекаемым запасам бокситов и истощение руд являются основным ограничением для развития алюминиевой отрасли.

Экономический кризис 2008 года привел к временному, но резкому сокращению спроса на алюминий со стороны отраслей, являющихся ключевыми потребителями этого металла в мире: транспорт, строительство. Производители алюминия не отреагировали на спад потребления соответствующим снижением производства – в результате, на складах образовался существенный избыток металла, сохраняющийся до сих пор и оказывающий сильное давление на мировые цены на алюминий.

ОК РУСАЛ придерживается позиции, что для восстановления на рынке баланса спроса и предложения мировой алюминиевой индустрии требуется высокая самодисциплина: от контроля над издержками до временной приостановки производства на наименее эффективных мощностях.

Таким образом, одной из главных проблем, стоящих сегодня перед предприятиями ОК РУСАЛ, является повышение общей эффективности работы оборудования.

Основными факторами повышения производительности предприятий являются – увеличение времени работы и поддержание нормативных эксплуатационных характеристик работы основного технологического оборудования.

Повышение эффективности производства алюминия на предприятиях ОК РУСАЛ связано с увеличением выпуска продукции с добавленной стоимостью (ПДС), каковой являются сплавы на основе алюминия. Такая продукция производится на основном технологическом оборудовании литейных производств заводов - литейных комплексах. В состав литейных комплексов входят миксеры для приготовления сплавов и разливные линии.

Таким образом, одним из направлений повышения операционной эффективности является качественное проведение технического обслуживания и ремонта основного

технологического оборудования, под которым понимается выполнение в полном объеме и в установленные сроки всех видов ремонтных воздействий.

Существующая система организации ремонта миксеров с монолитной футеровкой на предприятиях ОК РУСАЛ не имеет единого системного подхода. На различных предприятиях для выполнения данного вида ремонтов привлекаются различные подрядчики.

В такой схеме выполнения работ имеются существенные недостатки:

- увеличение стоимости ремонтных работ;
- риски по срыву сроков выполнения работ и увеличение сроков ремонта;
- отсутствие возможности развивать собственные компетенции в выполнении данных работ.

Анализ состояния установленных на предприятиях компании миксеров с монолитной футеровкой показывает, что начиная с текущего года необходимо проводить ремонты с полной заменой футеровки. Это влечет за собой существенные затраты. В последующие годы данный вид работ станет носить постоянный характер.

Учитывая, что количество и состояние, установленных миксеров на разных заводах, позволяет осуществлять ремонт равномерно в течении календарного года, в данной ситуации становится актуальным проект по организации единого центра управления капитальными ремонтами миксеров с монолитной футеровкой. Данный центр необходимо создавать на базе ремонтного подразделения компании – ООО «Русская инжиниринговая компания». Предлагаемая схема выделения специализированного центра управления капитальными ремонтами миксеров с монолитной футеровкой изображена на рисунке 1

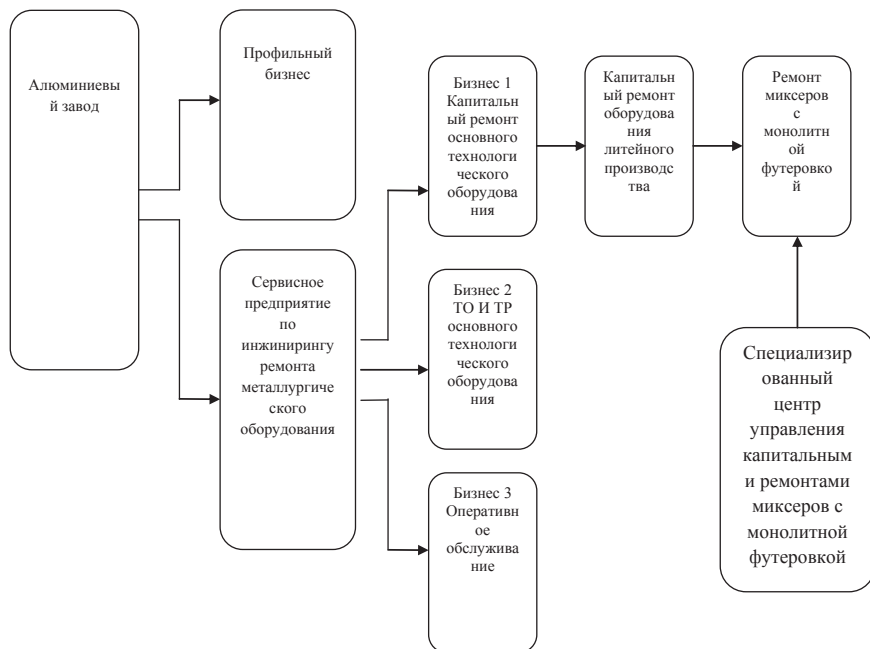


Рис.1 – Предлагаемая схема выделения специализированного центра управления капитальными ремонтами миксеров с монолитной футеровкой

Организация единого специализированного центра для ремонта футеровки поворотных миксеров позволит решить следующие задачи:

- единые методы ремонта, по единому стандарту и техническим условиям;
- совершенствование мониторинга эксплуатации и технического состояния миксеров;
- централизация закупа, хранения, своевременной поставки футеровочных материалов для ремонта;
- отработка технологии ремонта с применением прогрессивных методов ремонта и замены дорогостоящих смесей на аналоги.

Специализированный центр имеет больше возможностей стать эффективным структурным подразделением, поэтому на данной стадии развития компании предлагается реорганизация вспомогательного производства и создание специализированного сервисного подразделения, предоставляющего услугу по выполнению монолитной футеровки миксеров.

Ожидаемые результаты от данного проекта:

- повышение эффективности работы оборудования;
- снижение затрат на выполнение работ по футеровки;
- стандартизация всех выполняемых операций;
- повышение качества;
- приобретение компетенции по ремонту миксеров с монолитной футеровкой.

Список используемой литературы

1. Официальный сайт Объединенной Компании РУСАЛ [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusal.ru/>

© Волкова А.И., Ясевич О.И.. 2016

Волошин А.А.

слушатель

Центра дополнительного профессионального образования

ТЭИ СФУ,

г. Красноярск,

Российская Федерация

ПРОБЛЕМАТИКА УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Тенденции последнего времени складывающиеся в области требований к организации бухгалтерского учета по отношению к малым предприятиям демонстрируют направленность на существенной упрощение данной системы. Упрощение первоначально снижает информативность бухгалтерской (финансовой) отчетности формируемой малыми предприятиями [4], о чем наглядно свидетельствуют данные таблицы 1, подтверждающие сформулированный тезис.

Таблица 1 – Информативное содержание Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах малых предприятий составляющих отчетность в упрощенном порядке

Бухгалтерский баланс		Отчет о финансовых результатах
Актив	Пассив	
Материальные внеоборотные активы	Капитал и резервы	Выручка
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	Долгосрочные заемные средства	Расходы по обычной деятельности
Запасы	Другие долгосрочные обязательства	Проценты к уплате
Денежные средства и денежные эквиваленты	Краткосрочные заемные средства	Прочие доходы
Финансовые и другие оборотные активы	Кредиторская задолженность	Прочие расходы
	Другие краткосрочные обязательства	Налоги на прибыль (доходы)
		Чистая прибыль (убыток)

Источник: [4].

Как видно из таблицы 1 показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности значительно «укрупнены, что приводит в конечном итоге к затруднению формирования на ее основе качественных управленческих решений в части финансовых результатов.

Складывающаяся ситуация на передний план выдвигает задачи связанные с пониманием порядка формирования финансового результата на малом предприятии и источников используемых для этого, что существенно, на наш взгляд, повлияет на качество аналитических выводов сделанных на основе упрощенной отчетности.

Порядок формирования финансового результата малого предприятия и источники информации обобщены в таблице 2.

Таблица 2 - Порядок заполнения
Отчета о финансовых результатах малым предприятием

Название статей отчета	Примечание	Счета бухгалтерского учета
Выручка	Выручкой являются доходы от обычных видов деятельности, к которым относятся продажа продукции и товаров, выполнение работ, оказание услуг. Перечень таких доходов приведен в ПБУ 9 / 99	Суммарный оборот по кредиту счета 90 «Продажи» субсчет «Выручка»; минус обороты по дебету счета 90 субсчета: – «Налог на добавленную стоимость»; – «Акцизы»

Расходы по обычной деятель - ности	Себестоимость продаж Показатель указывается в круглых скобках (без знака минус)	Суммарный оборот по дебету счета 90 «Продажи» субсчет «Себестоимость продаж» в корреспонденции со счетами: 20 «Основное производство»; 21 «Полуфабрикаты собственного производства»; 23 «Вспомогательные производства»; 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»; 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»; 41 «Товары»; 43 «Готовая продукция»; 45 «Товары отгруженные»
	Коммерческие расходы Показатель указывается в круглых скобках (без знака минус)	Суммарный оборот по дебету счета 90 «Продажи» субсчет «Себестоимость продаж» в корреспонденции со счетом 44 «Расходы на продажу»
	Управленческие расходы. Заполняется эта строка, если учетной политикой предусмотрено списание общехозяйственных расходов непосредственно в дебет счета 90 «Продажи». Показатель указывается в круглых скобках (без знака минус)	Суммарный оборот по дебету счета 90 «Продажи» субсчет «Себестоимость продаж» в корреспонденции со счетом 26 «Общехозяйственные расходы»
Проценты к уплате	Показатель указывается в круглых скобках (без знака минус)	Суммарный оборот по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие расходы» в корреспонденции со счетами учета: – процентов к уплате по выпущенным ценным бумагам; – полученным кредитам и

		займам
Прочие доходы	Доходы от участия в других организациях	Суммарный оборот по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие доходы» в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»
	Проценты к получению	Суммарный оборот по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие доходы» в корреспонденции со счетами учета начисленных процентов: – по ценным бумагам; – по выданным займам; – за использование банком свободных денежных средств, находящихся на счете организации, и т. п.
	Прочие доходы	Суммарный оборот по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие доходы» за минусом: – оборотов по кредиту счета 91 в части данных о доходах от участия в других организациях и процентах к получению; – оборотов по дебету счета 91 субсчет «Прочие расходы» в части начисленного налога на добавленную стоимость (в корреспонденции со счетом 68 субсчет «Расчеты по НДС»)
Прочие расходы	Показатель указывается в	Суммарный оборот по

	круглых скобках (без знака минус)	дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет «Прочие расходы» за минусом: – данных по строке 2330; – оборотов по дебету счета 91 субсчет «Прочие расходы» в части начисленного налога на добавленную стоимость (в корреспонденции со счетом 68 субсчет «Расчеты по НДС»)
Налоги на прибыль (доходы)	Текущий налог на прибыль Показатель должен соответствовать сумме налога на прибыль, отраженной в листе 02 декларации по налогу на прибыль Показатель укажите в круглых скобках (без знака минус)	Разница между суммарными оборотами по дебету и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по текущему налогу на прибыль» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки»
Чистая прибыль (убыток)	Показатель должен быть равен конечному салдо по счету 99 «Прибыли и убытки», который списывается на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Отрицательное значение показателя указывается в круглых скобках (без знака минус)	Строка 2110 – строка 2120 – строка 2330 + строка 2340 – строка 2350 – строка 2410

Источник: составлено по [8; 9]

Важность анализа как функции управления бесспорна и неоспорима, однако ее невозможно реализовать без качественной и полной информационной базы [11].

Необходимость анализа финансовых результатов деятельности малых предприятий обуславливается, с одной стороны, необходимостью поддержания результативности их деятельности, учитывая возрастающую роль данного сегмента экономики (данный факт подтверждается результатами научных исследований Е. В. Поклоновой и О. Ю. Дягель [2] О. В. Конево [3; 4]), а с другой – сохраняющимися проблемами в обеспечении рентабельности их деятельности [2; 5].

При важности и необходимости анализа финансовых результатов деятельности малых предприятий его проведению присущи проблемы прикладного характера, обусловленные спецификой содержания форм бухгалтерской отчетности, являющихся основным поставщиком данных для решения задач анализа финансовых результатов. Прежде, чем обозначить данные проблемы, раскроем общее содержание «классической» методики анализа финансовых результатов, раскрытой в ряде учебных и периодических изданиях [6; 7; 10]. Итак, данная методика включает в себя следующие этапы:

1 Анализ динамики и структуры формирования финансовых результатов. Данный этап позволяет изучить: величину финансовых результатов на основе абсолютных показателей прибыли (прибыль от продаж, прибыль от прочей деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль); складывающуюся тенденцию их изменения (рост или снижение); качество (долевое участие каждого вида деятельности – основной и прочей – в формировании прибыли до налогообложения; степень подкрепления чистой прибыли чистым денежным притоком / оттоком); структуру формирования доходов и расходов как основных элементов формирования прибыли.

2 Анализ влияния факторов на чистую прибыль и оценка их структуры, что позволяет выявить: значимость факторов роста прибыли (для усиления их последующего влияния на нее); сумму допущенных в анализируемом году потерь прибыли; существенность последних (для выбора наиболее значимым «точек» оказания управленческого воздействия).

3 Анализ рентабельности – для оценки уровня различных видов прибыли относительно доходов и расходов. На данном этапе также изучается зависимость рентабельности от факторов их формирования, первично опосредующих динамику чистой прибыли, что подробно описано в пособии Н. А. Соловьевой и О. Ю. Дягеля [6].

Однако заметим, что методика анализа финансовых результатов в таком ее содержании для малых предприятий мало применима. Связано это с тем, что согласно изменениям и дополнениям ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ [1], предприятия малого бизнеса вправе предоставлять упрощенную бухгалтерскую отчетность. Ее содержание с аналитической точки зрения весьма ограничено. Оно сужает информационную базу для проведения анализа финансовых результатов в части оценки:

- показателей уровня реализованной торговой наценки и уровня расходов на продажу (для предприятий торговли), в т. ч. для оценки их влияния на прибыль от продажи;
- степени подкрепления чистой прибыли чистым денежным притоком / оттоком; структуры формирования доходов и расходов в разрезе видов деятельности;
- влияния факторов на динамику показателей рентабельности.

Данные ограничения существенно ограничивают полноту выявления резервов роста прибыли предприятий малого бизнеса, что вызывает необходимость разработки модифицированной методики их анализа, применительно к малым предприятиям (перспективы решения данного вопроса будут изложены в последующих публикациях автора).

Список использованной литературы:

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ в ред. от 04.11.2014. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Дягель О.Ю. Анализ тенденций развития малого предпринимательства: монография / О. Ю. Дягель, Е. В. Поклонова. – Издательство: LAP LAMBERT. – Saarbrücken, 2013. – 176 с.
3. Конева, О.В. Состояние и развитие малого бизнеса в сфере услуг / диссертация кандидата экономических наук : 08.00.05 / Красноярский государственный торгово - экономический институт. – Красноярск, 2006. – 202 с.
4. Конева, О. В. Учетно - аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева. - Красноярск : Сиб. федер. ун - т, 2016.
5. Поклонова Е.В. Предпринимательский климат предприятий малого бизнеса Красноярского края / Поклонова Е.В., Дягель О.Ю., Кнор Е.В. // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 10. – С. 14 - 27.
6. Соловьева, Н.А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации : учеб. пособие / Н.А. Соловьева, О.Ю. Дягель; Краснояр. гос. торг. экон. ин - т. – Красноярск, 2008. – 236 с.
7. Степовой, Д.А. К вопросу о методическом обеспечении анализа финансовых результатов коммерческой организации / Д. А. Степовой // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2016. – № 3 - 1 (68). – С. 198 - 201.
8. Полякова И. А. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие // И. А. Полякова, Т. П. Пакшина и др. – Красноярский государственный торгово - экономический институт. – Красноярск, 2007. - 204 с.
9. Полякова И. А., Заркова О. В. Учетная политика по созданию резерва по сомнительным долгам // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2015. – №3. – С. 134 - 138.
10. Экономическое обоснование рекомендаций по оптимизации результатов деятельности организации : учеб. пособие / О. Ю. Дягель [и др]; Краснояр. гос. торг. - экон. ин - т. – Красноярск, 2009. – 88 с.
11. Якимов, Н. П. Качество информационной базы для анализа финансового положения предприятия / Н.П. Якимов, О.В. Конева // Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей Международной научно - практической конференции. – МЦИИ «Омега сайнс», 2015. – С.137 - 141.

© Волошин А.А., 2016

Газизов И.Ф.,
студент 3 курса экономического отделения, Набережночелнинского института К(П)ФУ
Трифонов Е.М.,
ст. преподаватель кафедры «ФиБУ», Набережночелнинского института К(П)ФУ
Бахвалов С.Ю.,
доцент кафедры «ЛиТД», Набережночелнинского института К(П)ФУ

ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ В ЦЕЛЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО УК «ПРОСТО МОЛОКО»

В современных экономических условиях остро стоит вопрос практического решения проблемы импортозамещения. Самообеспечение продовольствием становится одним из основополагающих факторов обеспечения национальной безопасности. Это выдвигает в

число первостепенных проблему продовольственной безопасности страны. В совокупности с сельским хозяйством по общему объему производства продукции перерабатывающая и пищевая промышленности занимают второе место в экономике страны.

Согласно распоряжению Правительства РФ от 02.10.2014 N 1948 - р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014–2015 годы» в Российской Федерации взят курс на импортозамещение продовольствия и сырья. Главным образом, безусловно, импортозамещение касается сельского хозяйства, в том числе молокоперерабатывающих предприятий, которые вынуждены строить свою деятельность в новых условиях, связанных с ослаблением давления со стороны дешевого сырья и молочной продукции из стран Евросоюза. Меры по реализации стратегии импортозамещения сегодня являются приоритетными направлениями деятельности предприятий молокоперерабатывающей отрасли [1].

В связи с вынужденным импортозамещением, необходимы открытие новых производств, применение технологий, позволяющих удешевить процесс производства, разработка технологий, методик, которые позволят выпускать качественную продукцию и технику - технологическая модернизация существующих предприятий.

ООО УК «Просто молоко» является крупным переработчиком молока в Республике Татарстан и единственным в республике крупным сельскохозяйственным предприятием с полным циклом производства: агрофирмы, коровы, молокозаводы. Предприятие было зарегистрировано в 2013 году. Управляющей компании был передан весь имущественный комплекс ОАО «Вамин - Татарстан», который был признан банкротом. Благодаря наличию 21 собственной агрофирмы в Республике Татарстан, ООО УК «Просто Молоко» имеет и перерабатывает собственное сырье от 1000 до 1200 тонн. Общество с ограниченной ответственностью выпускает различные виды сыров, кисломолочных продуктов, молока, сливочного масла, сметаны, сливок, йогуртов.

Данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан свидетельствуют, что еще в 2007 году было произведено 1738 тыс. тонн молока, далее до 2011 года наблюдается рост и стабилизацию показателя производства, однако в следующих периодах 2012 - 2013 гг. происходит спад производства и в 2014 году наблюдается рост производства молока.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО УК «Просто молоко» имеет значительную сырьевую базу для наращивания объемов производства.

Рассмотрим организацию производства безлактозного сыра в условиях Набережночелнинского молочного комбината ООО УК «Просто молоко».

Для организации нового производства планируется приобрести установку П8 - ОЛК.000 "Универсал" стоимостью 2970 тыс. руб. Установка проста в обслуживании, легко разбирается и промывается [2]. Далее расчет издержек, приобретение и амортизацию установки для производства безлактозного сыра отразим в программе «Альт - инвест». С учетом общепроизводственных, общезаводских и коммерческих расходов полная себестоимость 1 кг безлактозного сыра, согласно расчетам программы, будет равна 355 руб., 250 гр. — 89 рублей. Для обеспечения гарантированного сбыта планируемой продукции, ООО УК «Просто молоко» в состоянии уставить отпускную цену на сыр в размере 500 руб. за кг., 125руб / 250 гр., что укладывается в ценовые рамки, полученные в рамках социологического исследования. Таким образом, прибыль обеспечивается при

производстве 10094 кг сыра в натуральном выражении при величине издержек 5047 тыс. руб. Срок окупаемости проекта равен 11 мес. За год реализации данного проекта ООО УК «Просто молоко» получит чистую прибыль в размере 3,6 млн. руб.

Произведенные финансовые расчеты показывают привлекательность данного проекта, позволяющего предприятию получать дополнительную прибыль. Малое количество конкурентов, взятый курс на импортозамещение, внимание со стороны государства способствуют открытию новых производств и позволяют максимально эффективно загружать имеющиеся производственные мощности. Таким образом, ООО УК «Просто молоко» рекомендуется внедрить в производство безлактозный сыр.

Список использованной литературы

1. Свириденко Ю. Я., Топникова Е. В., Мордвинова В. А. Проблемы и пути решения вопросов импортозамещения: ежемесячный журнал / учредитель ЗАО «Отраслевые ведомости». — М.: Переработка молока, 2015, №4.

2. Электронный ресурс. Режим доступа [URL: <http://www.suluguni-brynza.ru/>]. Дата обращения: 20.12.2015.

© Газизов И.Ф., Трифонова Е.М., Бахвалов С.Ю., 2016

Голубева А.В.

студентка факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

Научный руководитель: Зяброва Н.П.

профессор кафедры бухгалтерского учета

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Бухгалтерский учет - это один из основных элементов для осуществления более эффективного контроля за деятельностью любой организации. На законодательном уровне Законом о бухгалтерском учете регламентируются общие вопросы учета. Стоит отметить, что каждая сфера экономики имеет свои особые аспекты, в том числе и кредитная. Следовательно, бухгалтерский учет кредитных организаций будет существенно отличаться от учета всех остальных хозяйствующих субъектов. Главное различие – это план счетов. Особенности бухгалтерского учета в коммерческих банках возникли из-за специфической сферы деятельности, связанной с привлечением денежных средств физических и юридических лиц. Все аспекты построения и функционирования системы бухгалтерского учета в их информационной и методической взаимосвязи представлены в учетной политике.

Основным документом, который регламентирует организацию бухгалтерского учета, является Положение Банка России № 385 - П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» (утв.

Банком России 16.07.2012 N 385 - П) (ред. от 30.11.2015). В этот нормативный документ включены правила ведения бухгалтерского учета кредитных организаций и план счетов. В плане счетов по бухгалтерскому учету в кредитных организациях заключается одна из важнейших особенностей, отличающих учет от любой другой организации. Из - за специфической деятельности коммерческих банков количество знаков, нумерация и наименование совершенно отличается от плана счетов организаций. Значительное внимание необходимо отводить изучению особенностей построения плана счетов для кредитных организаций и как следствие, обеспеченностям его применения в финансовом, налоговом и управленческом бухгалтерском учете

К основным задачам бухгалтерского учета относятся:

- 1) формирование детальной, достоверной и содержательной информации о деятельности кредитной организации, а также ее имущественном положении и необходимой для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- 2) ведение подробного, полного и достоверного бухгалтерского учета всех банковских операций, наличия и движения требований и обязательств, использования кредитной организацией материальных и финансовых ресурсов;
- 3) выявление внутрихозяйственных резервов для того, чтобы обеспечить финансовую устойчивость кредитной организации, а также для предотвращения отрицательных результатов ее деятельности;
- 4) использование бухгалтерского учета для принятия управленческих решений.

Для определения различия, сравним бухгалтерский учет кредитной организации с бухгалтерским учетом организации. В плане счетов бухгалтерского учета организации, которой утвержден Минфином России от 31.10.2000 года №94н (ред. от 08.11.2010) имеется 99 балансовых счетов, 37 из которых «свободны». Что же касается нумерации и количества знаков, то счета банков и организаций абсолютно различаются между собой. Например, в плане счетов организации синтетические счета двузначные, для них могут открываться субсчета, которые имеют трехзначные шифры. План счетов бухгалтерского учета в банках составлен с использованием принципа группировки счетов по экономически однородным признакам, счета подразделяются на счета первого порядка и второго порядка. Счета первого порядка обозначаются тремя знаками, а счета второго порядка – пятью и детализируют счета первого порядка.

План счетов кредитных организаций состоит из пяти глав:

Глава А – балансовые счета;

Глава Б – счета доверительного управления;

Глава В – внебалансовые счета;

Глава Г – срочные счета по учету требования и обязательств по производственным финансовым инструментам;

Глава Д – счета депо (депозитарные операции).

В банках бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций ведется только в полных суммах и с копейками, а бухгалтерский учет организаций разрешено вести в суммах, которые округлены до целых рублей.

В бухгалтерском учете, который ведут организации и банки существуют счета с аналогичными названиями, но для которых разный режим использования.

К примеру, можно выделить такой счет как счет 57 «Переводы в пути» и аналогичный ему по названию счет 20209 «Денежные средства в пути».

Счет 20209 предназначен, для отражения наличных денежных средств в рублях, а также в иностранной валюте, которые отосланы из одной кассы банка в другую, филиалам или внутренним структурным подразделениям, для подкрепления банкоматов, или в Банк России до зачисления на корреспондентский счет.

Это можно было отразить, например, в название счета, т.е. сделать уточнение счета 20209 «Наличные денежные средства в пути». К тому же, безналичные денежные средства отражаются на специальном счете 20210 «Чеки (в том числе дорожные чеки), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, в пути», а также на счетах 30221 и 30222 «Незавершенные переводы и расчеты кредитной организации».

Что же касается счета 57 «Переводы в пути», то данный счет предназначен для отражения движения денежных средств, которые внесены в кассы кредитных организаций, или же кассы почтовых отделений, но которые по назначению еще не зачислены.

К особенностям бухгалтерского учета коммерческих банков можно отнести и различное от организаций строение бухгалтерского баланса. Так в бухгалтерском балансе банка содержится большое количество статей учета денежных средств, доходов, расходов. В то время как у организаций статьи баланса в большей мере отражают основные и оборотные хозяйственные средства. Но есть и идентичные статьи, такие как: нематериальные активы, основные средства, уставный капитал и другое [4,с.3].

В бухгалтерском учете организации счета бывают активные, пассивные и активно - пассивные. А в бухгалтерском учете кредитных организаций активно - пассивных счетов не существует, есть только активные, пассивные и парные счета.

Когда кредитными организациями осуществляются бухгалтерские записи с применением средств автоматизации, то в таком случае должно обеспечиваться одновременное отражение сумм по дебету и кредиту лицевых счетов и во всех взаимосвязанных регистрах бухгалтерского учета и типовых формах аналитического и синтетического учета.

Регистры бухгалтерского учета в банках ведутся как на бумажных носителях (в специальных книгах (журналах), на отдельных листах и карточках) так и в электронном виде. В регистрах бухгалтерского учета операции должны отражаться в хронологической последовательности, а также должны группироваться по соответствующим счетам бухгалтерского учета. Баланс кредитной организации составляется в рублях и копейках. За правильность отражения операций в регистрах бухгалтерского учета отвечают лица, которые составляют и подписывают их, а также лица, которые осуществляют дополнительный контроль.

Следует отметить, что активы и пассивы, доходы и расходы должны быть отражены в учете разумно, то есть, с достаточной степенью осторожности, для того, чтобы не переносить уже существующие, а также потенциально угрожающие финансовому положению кредитной организации риски на следующие периоды.

Выделим, что учетная политика кредитной организации обеспечивает значительную готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, следовательно, не допускает создания скрытых резервов. К примеру,

намеренное занижение активов или доходов, намеренное завышение обязательств или расходов.

Таким образом, на основе вышесказанного можно сделать вывод, что бухгалтерский учет коммерческих банков обладает рядом особенностей, отличных от ведения бухгалтерского учета в организациях такие особенности учета банков объясняются спецификой хозяйственной деятельности банка.

Список использованной литературы:

1. Положения Банка России «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации (ред. от 30.11.2015) № 385 - П.

2. Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению».

4.Зяброва Н.П. Особенности учета доходов и расходов банка и формирования финансовых результатов // сборник статей Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение Материалы III международной научной конференции аспирантов, магистрантов и преподавателей. Составители: Ю. И. Сигидов, Г. Н. Ясенко, В. В. Башкатов. 2015. С. 99 - 104.

© Голубева А.В.,Зяброва Н.П., 2016

Гришачев Е.С.

студент 4 курса

Финансово - экономического факультета

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

г. Брянск, Российская Федерация

Салова Ю.С.

студент 5 курса

Финансово - экономического факультета

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

г. Брянск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ЛИКЕРО - ВОДОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Одной из главных проблем российской экономики в современных условиях является проблема экономической безопасности. Экономическая безопасность страны, региона зависят от того на каком уровне поддерживается продовольственная безопасность. Продовольственная безопасность рассматривается с точки зрения продовольственной самообеспеченности стран и регионов, а также безопасности продовольствия для здоровья, жизни населения и окружающей среды [4, с.1].

Под продовольственной безопасностью понимают способность страны обеспечивать продуктами питания потребности населения за счет собственных ресурсов. Условием обеспечения продовольственной безопасности на уровне страны и региона является развитие пищевой промышленности, ориентированной на отечественную сырьевую составляющую [1, с.186].

Потенциал агропромышленного комплекса России использован не полностью. В этой связи развитие пищевой промышленности, в частности ликеро - водочной отрасли, является актуальной. Важность проблеме также придает экономическая политика государства, ориентированная на развитие отечественных секторов экономики, роста обеспеченности пищевой промышленности сельскохозяйственным сырьем отечественного производства. Благоприятную ситуацию в этой связи создают введенные внешнеэкономические санкции [2, с.58].

Крупным винодельческим регионом России является Новороссийская область. Ведущими предприятиями региона являются «Абрау - Дюрсо» и «Мысхако». Наибольший объем отечественной алкогольной продукции производится на таких предприятиях как ОАО «Новокузнецкий ликеро - водочный завод», Барнаульский ликеро - водочный завод, Винодельческий комбинат «Массандра», завод марочных вин и коньяков «Коктебель», Инкерманский завод марочных вин, Институт винограда и вина «Магарач», Винодельческий завод «DIONIS», Бахчисарайский винодельческий завод, Новый Свет (запад шампанских вин) и т.д.

В настоящее время отмечается насыщение рынка алкогольной продукции, значительное давление со стороны зарубежных производителей, что формирует избирательный спрос, усиливает конкуренцию среди отечественных производителей.

Экономическая безопасность в сфере производства алкоголя предполагает эффективное государственное регулирование рынка, гарантии доступности и безопасности продукции для населения, контроль над потреблением алкоголя в пределах рациональных норм.

Условием улучшения сырьевой базы отраслей пищевых производств, в частности алкогольной промышленности, является повышение урожайности сельскохозяйственных культур, по которому Россия отстает от многих экономически развитых стран мира. Для увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции и сырья необходимо развитие материально - технической базы отечественного сельского хозяйства; совершенствование технологии производства ведущих сельскохозяйственных культур; снижение энергоемкости производства продукции; устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию; создание благоприятных условий для инвесторов, обеспечение льготного кредитования сезонного производства и сезонной заготовки сырья [3, с.168].

Таким образом, в целях обеспечения экономической, а значит и продовольственной безопасности необходимо привлечение инвестиционных вложений и внедрение инноваций; создание эффективного механизма ценообразования; поддержка со стороны государства производителей ликеро - водочной отрасли, путем усовершенствования системы инвестиционного и краткосрочного кредитования; обновление материально - технической базы отечественных ликеро - водочных предприятий, внедрение современных наукоемких технологий; наращивание отечественной сырьевой составляющей пищевых производств за счет развития сельского хозяйства и т.д.

Список использованной литературы

1. Магомедов, М.Д. Экономика пищевой промышленности: Учебник / М.Д. Магомедов, А.В. Заздравных. – М.: Дашков и К, 2014. – 232 с.

2. Тачкова, И.А. Основные направления улучшения сырьевой базы и использования сырьевых ресурсов на предприятиях пищевой промышленности // Вестник Брянского государственного университета. 2011. №3. С. 57 - 59

3. Тачкова, И.А. Экономическое обоснование размещения предприятий пищевой промышленности в современных условиях хозяйствования // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 11. С. 164 - 170.

4. Общее понятие экономической безопасности и характеристика основных ее показателей // Технологии разведки бизнеса: [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://azbez.com/node/734> от 20.05.2016

© Гришачев Е.С., Салова Ю.С., 2016

Гунгер М.А.,

студент 4 курса бакалавриата
направления «Менеджмент»

Тюменского индустриального университета,
г. Тюмень, Российская Федерация

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В АЛЬТЕРНАТИВНОМ ПРЕДСТАВЛЕНИИ

Существует точка зрения, согласно которой Российская Федерация в ряде рейтингов позиционируется «незаслуженно низко», решения о рейтинге принимаются необъективно и зачастую в угоду политической или экономической конъюнктуры.

Представляется целесообразным сопоставить позицию России в Глобальном индексе конкурентоспособности и в рейтинге привлекательности стран для ведения бизнеса с точки зрения Всемирного Банка. Причем интерес представляет как соответствие текущих позиций, так и их динамика.

В интегральном рейтинге GCI 2015 - 2016 года Россия занимает 45 - е место, после кризиса улучшив свои позиции и только за последние несколько лет повысив рейтинг на много значений. На рис. 1 можно видеть, как с периода 2012 - 13 и по сей день, Россия восстанавливает свои позиции, например, по сравнению со странами БРИКС.

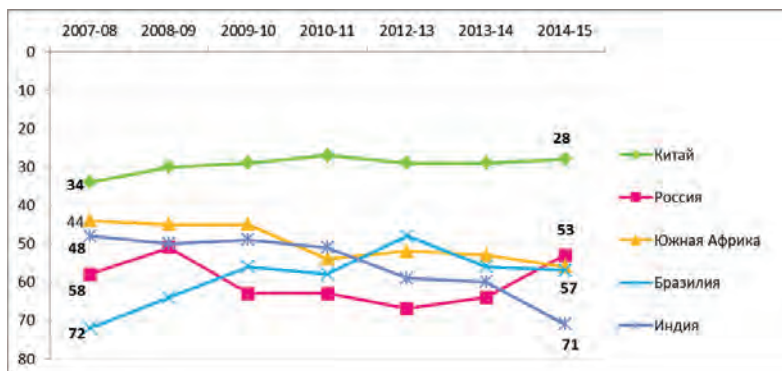


Рис. 1. Динамика GCI по странам БРИКС

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из более сотни переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Комплексному представлению общего видения, как правило, мешает высокая степень дискретности, разобщенности и противоречивости его образов, отражающих требуемое состояние системы в перспективе [8, 19]. Логика и конструкция построения интегрального индекса, используемые в рамках рассматриваемого рейтинга, в целом не уникальны и широко применяются в науке и практике для решения задачи классификации значительного спектра объектов. Так, например, А.Г. Светлаков и А.П. Андруник в своей работе используют схожий алгоритм для построения типологии персонала с девиантным поведением [11], предлагая в результате действенный инструмент отбора претендентов на значимые позиции инновационно - ориентированных предприятий. Развитие данного метода имеет отсылки к теории структурирования иерархических реляционных баз данных, описанной в работе Э.Г. Дадына [1] и некоторых других авторов.

Применительно к глобальному индексу конкурентоспособности, все задействованные при его расчете переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность (см. рис. 2).

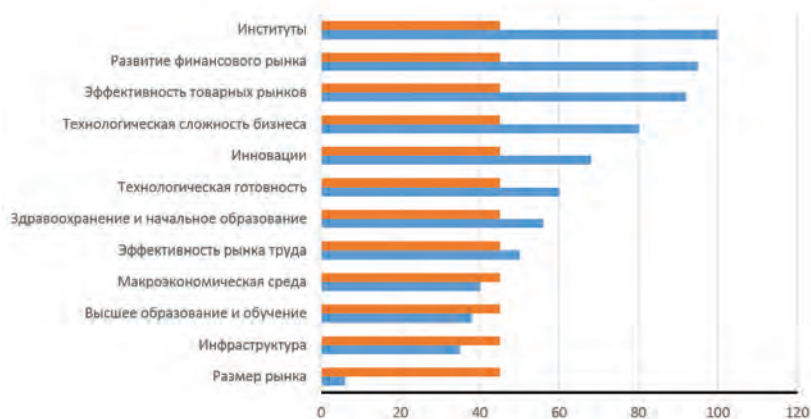


Рис. 2. Распределение компонентов GCI
вокруг фактического значения индекса (оранжевый)

Очевидно, что с позиции разработчиков рейтинга такие факторы, как развитие государственных и частных институтов, развитие финансового рынка или, например, технологическая сложность бизнеса являются не менее значимыми, чем размер рынка и развитие инфраструктуры. С этой точки зрения можно предположить, что в условиях кризиса предприятия попытаются сокращать затраты, в том числе за счет урезания социальных расходов, а значит произойдет сокращение интегрального значения показателя эффективности рынка труда и развития институтов, поскольку «социальная сфера промышленных предприятий, являясь дополнительной статьей расходов, может способствовать повышению мотивации сотрудников на предприятии» [3], но в условиях кризиса именно она становится объектом, на который направлен взгляд управленцев при

минимизации расходов. Ситуация осложняется тем, что в России, как замечает Т.М. Малева, не создана «система экономических, социальных, политических, финансовых, гражданских институтов, на которые могла бы опереться группа с доходами ниже среднего [4, 96], что способствует вымыванию квалифицированных кадров с рынка труда, снижению трудовой мотивации и в результате – сокращению конкурентоспособности национальной экономики. Аналогичные доводы присутствуют в работе Е.А. Пахомовой применительно к взаимосвязи между функционированием образовательной системы и результативностью регионального воспроизводственного механизма [6].

Несмотря на то, что избыточное участие государства является негативной характеристикой развития институциональной среды, следует согласиться с В.В. Колмаковым в том, что «в условиях сложившегося многообразия форм собственности государственная (субфедеральная и муниципальная) собственность обеспечивает функционирование механизма государственного регулирования экономики» [2, 80], обеспечиваемого, например, государственными инвестициями в развитие инфраструктуры. Значимость последнего фактора признана отечественными и зарубежными исследователями. Так, по мнению В.В. Матвеева «инновационная экономика регионов и стран находится в высокой зависимости от развития инфраструктуры» [7], а объемы и структура «инфраструктурных инвестиций определяют динамику воспроизводственного процесса» [5]. В этой связи также ценным будет дополнение Т.Г. Шелкуновой о целесообразности конверсии существующих производственных мощностей в традиционных для данной территории видах экономической деятельности за счет внедрения технологических и технических инноваций [12].

Таким образом, отставание России по тем компонентам, ранг которых выше интегрального значения (45 место), является сферой первоочередного влияния, если подходить к вопросу именно с позиции такой трактовки конкурентоспособности.

Конкурентоспособность экономического пространства может быть оценена по множеству показателей, в том числе специализация производства, масштаб распространения инновационного процесса, наличие квалифицированных специалистов, занятость населения, развитие инфраструктуры и пр., что обосновывается, например, в работе А.Г. Поляковой и И.С. Симаровой многомерностью пространства [9, 14]. Так, Всемирный банк предлагает иную методологию и позиционирует Россию даже ниже, чем GCI – на 51 место, которое раскладывается на компоненты следующим образом (см. рис. 3):



Рис. 3. Значение индекса простоты ведения бизнеса в России в 2016 году

Очевидно, что структура индекса столь же неоднородна, что и обуславливает столь низкое значение показателя, однако если рассматривать ситуацию в динамике, то с 2010 года наша страна поднялась на 69 позиций со 120 места, тогда как по версии Всемирного экономического форума страна стоит на месте.

С позиции косвенных подтверждений места Российской Федерации в различных рейтингах целесообразно рассматривать долю мирового рынка тех или иных товаров, приходящуюся на страну. Так, в исследовании Д.К. Попенковой рассмотрен мировой рынок кормов для животных и место Российской Федерации на этом рынке [10, 199]. В работе показано, что фактическое место страны на этом рынке соответствует рейтингу России по методологии Всемирного Банка, равно как и динамика продвижения по этому рейтингу.

Список использованной литературы:

1. Дадян Э. Г. Проектирование современных баз данных: учеб. пособие. М.: Финакадемия, 2007. 117с.
2. Колмаков В.В. Подходы к терминологической идентификации региональной собственности. // Перспективы науки. 2010. № 9 (11). С. 78 - 80. (С.80)
3. Космарский В., Малева Т., Смирнов С. Социальная сфера промышленных предприятий. // Экономист. 1996. № 3. С. 56 - 63.
4. Малева Т.М. Российский средний класс: вчера, сегодня, завтра. // Уровень жизни населения регионов России. 2008. № 11 - 12. С. 94 - 98.
5. Матвеев В.В. Роль инфраструктурных инвестиций в национальном процессе воспроизводства // Экономические науки. - 2011. - № 10 (83). - С. 68 - 72
6. Пахомова Е.А. Методологические и инструментальные основы оценки влияния вуза наукограда на эффективность регионального развития / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Институт системного анализа Российской академии наук. Дубна, 2010. – 341 с.
7. Повышение конкурентоспособности инновационной экономики региона / Мигунова Г. С., Ивлева Н. В., Матвеев В. В. и др. – Орел: Издательство Карпуш, 2012. – 284 с.
8. Полякова А.Г. Vision - технология как инструмент перспективного развития региона. // Экономический журнал. 2011. Т. 22. № 2. С. 12 - 20. (С.19)
9. Полякова А.Г., Симарова И.С. Обоснование регионального развития с учетом связанности экономического пространства. Монография. Тюмень, Тюменский государственный нефтегазовый университет, 2014. – 104 с. (С.14)
10. Попенкова Д.К. Динамика развития мирового рынка товаров народного потребления (на примере кормов для домашних животных) // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 19. С. 195 - 201.
11. Светлаков А.Г., Андруник А.П. Типология персонала региональных инновационных предприятий как средство оценки уровня их кадровой безопасности // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. - 2012. - № 3. - С. 57 - 65.
12. Шелкунова Т.Г. Экономическое обоснование эффективности конверсии горнодобывающих предприятий на инновационные технологии. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо - Кавказский горно - металлургический институт. Владикавказ, 2006.

© Гунгер М.А., 2016

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность данного исследования заключается в том, что различные вопросы рациональности использования оборотных активов, платежеспособности организаций и их финансовой устойчивости приобретают огромное значение. Наличие у организации достаточных оборотных средств с оптимальной структурой является необходимой предпосылкой для ее нормального функционирования в условиях рынка. Ввиду этого, на предприятиях должно проводиться нормирование оборотных средств, которое обеспечивает бесперебойность производственно - хозяйственной деятельности предприятия.

В основе оценки положена классификация оборотных активов. Исходя из степени ликвидности, принято выделять следующие их виды:

- денежные средства;
- дебиторская задолженность;
- запасы готовой продукции;
- производственные запасы (сырье, материалы, полуфабрикаты);
- прочие виды оборотных активов (расходы будущих периодов и т.д.).

Оценку эффективности использования оборотных активов коммерческой организации начинают с анализа динамики их структуры, который проводят на основе данных раздела II баланса «Оборотные активы». В ходе анализа оценивается потребность организации в оборотных средствах, которая затем сравнивается с величиной имеющихся финансовых источников. Опыт показывает, что в большинстве случаев эффективность использования заемных средств оказывается более высокой, чем эффективность использования собственных средств.

Далее рассчитывается величина собственных оборотных средств, а также определяется доля участия собственных средств в формировании оборотных активов организации. Для этого используются следующие показатели: коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности. Данные показатели анализируются в динамике, сравниваются с установленными нормативами и могут быть использованы для комплексной оценки финансовой устойчивости организации [1].

Немаловажным является определение величины чистых оборотных активов, показывающих сумму оборотных активов, которые останутся у предприятия после погашения за их счет всех краткосрочных обязательств.

Следующим этапом является расчет и оценка показателей оборачиваемости оборотных средств, которые характеризуют скорость оборота оборотных активов. Для этого используют следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, который характеризует скорость оборота оборотных активов и показывает количество оборотов, совершаемое оборотными активами за период.

2. Средняя продолжительность одного оборота оборотных активов, характеризующая его длительность и показывающая среднее время пребывания оборотных активов в процессе кругооборота в днях.

3. Коэффициент закрепления (или загрузки) оборотных средств – показатель, который используется для планирования и показывает величину оборотных средств на 1 руб. реализованной продукции.

4. Экономический эффект от изменения оборачиваемости оборотных активов, который характеризует их высвобождение из оборота в результате повышения его скорости или их дополнительное привлечение в оборот в результате замедления его скорости [2].

К частным показателям оборачиваемости оборотных активов относятся показатели оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, запасов и дебиторской задолженности. Они характеризуют интенсивность использования перечисленных видов оборотных активов.

Основным финансовым критерием оценки эффективности использования оборотных средств является их рентабельность, рассчитываемая как процентное соотношение чистой прибыли к средней величине оборотных активов за анализируемый период.

Этот показатель характеризует величину прибыли, приходящейся на рубль функционирующих оборотных средств, т.е. их финансовую рентабельность, и может рассчитываться как относительно величины собственных оборотных средств, так и их общей величины [3].

Таким образом, по итогам оценки эффективности использования оборотных активов может быть выявлен ряд проблем, своевременное решение которых поможет предприятию улучшить его финансовое положение.

Список использованной литературы

1. Аксютин С.В. Управление денежными потоками предприятий: учебное пособие / С.В. Аксютин, С.Л. Боровая. – Вологда, ВоГТУ, 2013. – 176 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, [и др.] – Москва: Финансы и статистика, 2010. – 672с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – Москва: ИНФРА - М, 2011. – 456 с.

© Данилова К.В., 2016

Данилова К. В.,

студент 1 курса магистратуры
экономического факультета ВоГУ,
г. Вологда, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе развития экономики страны, успех деятельности коммерческого предприятия и его выживание в условиях кризиса напрямую зависит от его финансового состояния.

Объект исследования, Открытое акционерное общество «Железнодорожная торговая компания» является дочерним обществом ОАО «Российские железные дороги».

ОАО «ЖТК» - современная диверсифицированная компания, работающая в сфере торговли, общественного питания, бытового обслуживания и производства продовольственных товаров.

Приоритетными направлениями деятельности Общества являются:

- оказание услуг питания и торгового обслуживания для работников ОАО «РЖД» и неработающих пенсионеров в рамках корпоративного социально - технологического заказа ОАО «РЖД»;

- организация торгового обслуживания и общественного питания сторонних потребителей;

- производство и реализация продовольственных и промышленных товаров [2].

Для того, чтобы дать экономическую характеристику предприятию, необходимо провести анализ финансовых результатов его деятельности.

По итогам анализа финансовых результатов деятельности ОАО «ЖТК» за 2012 – 2014 гг. можно сделать вывод о том, что за рассматриваемый период значительно снизилась чистая прибыль предприятия, а последний год у организации был убыточным. В основном, это произошло из - за сокращения выручки и прочих доходов, а также из - за увеличения управленческих расходов.

Проведем финансовый анализ деятельности ОАО «ЖТК» за 2012 – 2014 гг., который включает анализ ликвидности и платежеспособности предприятия, оценку финансовой устойчивости, а также анализ рентабельности и деловой активности коммерческой организации [1].

Ликвидность баланса предприятия отличается от абсолютной, это связано с наличием платежного недостатка наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Анализ относительных показателей ликвидности показал, что предприятие нерационально вкладывает свои средства и неэффективно их использует, но стоит отметить, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности покрывают текущие долги организации. Коэффициенты абсолютной ликвидности за 2012 – 2014 гг. свидетельствовали о платежеспособности предприятия.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ОАО «ЖТК» за 2012 – 2014 гг. показал, что финансовая устойчивость предприятия стабильна. Все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами, что означает его финансовую независимость от заемных источников средств. Отдельно стоит отметить, что собственные средства рассматриваемого предприятия значительно превосходят заемные.

По итогам проведенного анализа рентабельности предприятия был сделан вывод о том, что в 2014 г. по сравнению с 2012 г. предприятие работало менее эффективно, и поэтому все показатели рентабельности несколько изменили свои значения в сторону уменьшения. А коэффициент общей рентабельности отчетного периода показал убыточность на предприятии.

Для оценки деловой активности предприятия рассматривалось соотношение темпов роста балансовой прибыли, выручки от реализации продукции (работ, услуг) и активов предприятия. Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики» предприятия: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. «Золотое правило экономики» для

рассматриваемого предприятия не выполняется ни в 2012 году, ни в 2013, ни в 2014 гг. 2012 год является наиболее успешным, т.к. не выполняется только первое равенство, опираясь на результаты 2013 и 2014 гг. можно сделать вывод, что экономическая эффективность деятельности предприятия постепенно снижается.

Таким образом, на основе проведенного финансового анализа деятельности ОАО «Железнодорожная торговая компания» за 2012 - 2014 гг. можно сказать, что предприятие является платежеспособным, финансовая устойчивость предприятия стабильна, однако, его рентабельность заметно ухудшается, что указывает на необходимость разработки направлений совершенствования финансовых результатов деятельности предприятия.

Список использованной литературы

1. Басовский, Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. - Москва: ИНФРА - М, 2010. - 222 с.

2. Железнодорожная торговая компания [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://rwtk.ru>.

© Данилова К.В., 2016

Дарий А.А.,

студентка 2 курса

финансово - экономического факультета

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Российская Федерация

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ

АННОТАЦИЯ

Данная статья представляет собой исследование макроэкономических тенденций России. Предметом исследования являются факторы и направления глобализации мировой экономики. Рассмотрена сущность глобализации мировой экономики. Изучены основные факторы и направления глобализации мировой экономики, а также последствия данного процесса.

Ключевые слова: глобализация, распределение, рынок.

Сущность или понятие глобализации трактуется не всегда одинаково с точки зрения различных специалистов - экономистов, политологов, социологов, географов - в силу специфики сферы их деятельности. Тем не менее, все сходятся на том, что суть глобализации заключается в расширении и усилении взаимосвязи и взаимозависимости между субъектами, в роли которых могут выступать страны, отдельные сферы хозяйства или конкретные люди [1, с. 25].

Таким образом, определяющими понятиями глобализации являются взаимосвязь и взаимозависимость участников этого процесса.

Нередко в литературе разграничивают два понятия, глобализацию и интеграцию. Интеграцию определяют как усиление связей между двумя и более странами, в то время как глобализация, по их мнению, подразумевает единую систему, существующую вне границ.

Эти явления - интеграция и глобализация - представляют собой определенную ступень мирового экономического развития. По сути это этапы эволюции от простого к сложному, от обособленности к организованности, от интеграции к глобализации, которая происходит по мере накопления не только количественных, но и качественных связей между экономическими агентами (Рис. 1).

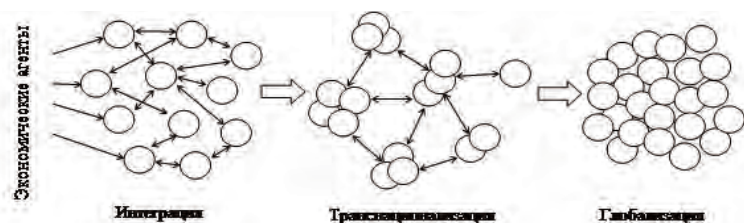


Рис. 1 Эволюция глобализационного процесса

Суть глобализации именно в единстве и одновременном протекании двух процессов - установлении взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными элементами.

Ю.В. Яковец утверждает, что «процесс глобализации далеко не новый. По мнению Л. Синцерова, глобализация протекает двумя крупными интеграционными циклами с периодом дезинтеграции 1914–1945 гг. [2, с. 16]

Таким образом, глобализация - это закономерный исторический процесс установления и расширения взаимозависимости и взаимосвязи между отдельными субъектами (экономическими агентами), при котором каждый субъект, наряду с саморегулированием и саморазвитием, становится участником международных отношений и неотъемлемой частью мировой системы и функционирует уже в рамках согласованной международной экономики и политики, оказывая на нее непосредственное воздействие в той или иной степени.

Глобализация - это современная тенденция мирового развития, начало которой относят ко второй половине XX в., однако берущая истоки на рубеже XIX - XX вв.

Глобализация финансов – наиболее сложный в плане интернационализации процесс, являющийся результатом углубления валютно - финансовых связей стран, либерализации цен и инвестиционных потоков, создания глобальных транснациональных финансовых групп. По темпам прироста объем займов на международном рынке капитала в последнее десятилетие превысил объем внешней торговли на 60 % и валовой мировой продукт соответственно на 130 % [3, с.46]

При этом важно отметить, что, скажем, в конце 1997 г. 15 – 35 % всех банковских кредитов в мире могли считаться «проблемными». Значит, глобализация может рассматриваться как фактор «заражения» стран мира кризисными явлениями.

Процесс глобализации необратим и представляет собой тенденцию развития, причем не всегда прямолинейного, а с зигзагами на определенных отрезках времени и с обратным

движением. Процесс идет скорее по спирали, на очередном витке достигая развития на более высоком уровне [4, с.17].

Список использованной литературы:

1. Евдокимов, А. И. Проблемы глобализации мировой экономики: монография / А. И. Евдокимов, Л. С. Тарасевич. - СПб.: СПбГУЭФ, 2015. - 133 с.
2. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? - М., 2012. - С. 20.
3. Николайчук О.А. Курс экономики. – учеб. Пособие для вузов; Федер. Агенство по образованию, Ин - т упр. И экономики (г. Санкт - Петербург), Псков. гос. пед. ун - т им. С. М. Кирова. Псков, 2005. – с.115
4. Николайчук О.А. Возможна ли инновационная экономика в России? – Научно - исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. №1. С. 63 - 72.

© Дарий А. А., 2016.

Демидович К.А., Данилова Л.В., магистрант 1 курса
кафедры экономики и международного бизнеса ГМК, СФУ,
г. Красноярск, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (КРІ) И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ

В современном мире для работников различных предприятий уже давно не новость, что их заработная плата в той или иной мере зависит от эффективности их работы, например, от количества проданных товаров зависит размер премии продавца супермаркета. Различные компании используют разные системы оценки эффективности. Разрабатывать их индивидуально для своего предприятия или же воспользоваться уже разработанными методиками, выбор остается за самой компанией. Система оценки эффективности работы нашла свое широкое применение на коммерческих предприятиях во всем мире, что позволяет повысить уровень эффективности труда.

КРІ (Key Performance Indicator) – это показатель достижения успеха в определенной деятельности или в достижении определенных целей. Можно сказать, что КРІ – это количественно измеримый индикатор фактически достигнутых результатов. На русский язык термин наиболее часто переводится как «ключевой показатель эффективности», что является не вполне корректным: эффективность характеризует соотношение между достигнутым результатом и затраченными ресурсами, а с помощью КРІ можно измерять и другие параметры. Более правильным является перевод «Ключевой показатель деятельности». Наиболее актуально использование понятия КРІ в управлении бизнес - процессами: КРІ являются измерителями результативности, эффективности, производительности бизнес - процессов. КРІ сам по себе – это еще не система мотивирования, это лишь инструмент системы управления. Особенность настройки системы управления на КРІ в том, что можно достичь главной цели предприятия за счет

выполнения показателей деятельности сотрудников, работающих в разных подразделениях. [4, 98]

Цель любой системы ключевых показателей эффективности – сделать слаженной и систематичной работу всех подразделений или каждого сотрудника для успешного достижения общей цели предприятия.

Данная система рассматривает и измеряет индивидуальный показатель каждого работника или подразделения вместе с общими показателями эффективности предприятия. Данная система показывает хорошие результаты и для менеджеров, и для работников:

1. Итог для менеджера: руководитель даже гигантской корпорации по хорошо составленной системе КРІ может видеть взаимодействие всех частей своей фирмы между собой и их общее движение к поставленным целям компании.

2. Итог для сотрудника: каждый работник чувствует свою привязанность к общим целям предприятия, ощущает свой вклад, что делает его работу осознанной и добросовестной, ведь его КРІ напрямую влияют на его премию. [2]

С каждым годом компаний, которые внедряют систему КРІ, становится все больше. При наблюдении за рынком, складывается впечатление, что данная система намного успешнее работает в зарубежных компаниях, нежели в российских. Связано это с тем, что в зарубежных компаниях стараются КРІ встроить в уже существующую систему регулярного менеджмента, и используют как инструмент улучшения работы. При этом, система ключевых показателей вводится в начале очередного цикла, а результат измеряется в конце отчетного периода. Важно отметить, что за рубежом система ключевых показателей эффективности далеко не всегда влияет на размер заработной платы работников компании. В России такой подход вызывает удивление. По мнению большинства россиян, нет смысла вводить КРІ, если от них не будет никакой пользы в виде увеличения заработной платы. Главный смысл внедрения ключевых показателей эффективности заключается в том, чтобы каждый сотрудник понимал цель своей работы, а также, чтобы он осознавал, что компания работает на общую глобальную цель и добросовестный вклад каждого сотрудника для достижения этой цели очень важен для компании.

Также очень важно понимать, что показатели эффективности должны разрабатываться исходя из вопроса «что важнее для бизнеса?», а не «что проще измерить?». Тогда цель внедрения ключевых показателей будет полностью достигнута.

В некоторых странах (Япония, Корея, Сингапур, Малайзия, Гонконг, Англия, Германия, США, в последние годы Бразилия) концепции КРІ подняты на уровень национальной идеи.

При разработке моделей КРІ используются очень многие управленческие концепции, но самой популярной (разрекламированной) из всех методик, применяющих КРІ, стала система Balanced Scorecard (BSC), описанная в книгах Роберта Каплана, Дэвида Нортон, их последователей, а также в многочисленных статьях. [3,42]

Более сорока лет система КРІ доказывает свою эффективность в западных компаниях и более пятнадцати лет – в компаниях России и стран СНГ.

Основные результаты работы компаний следующие:

1. увеличение выручки более чем на 10 % за счет концентрации на клиентах;
2. снижение оттока клиентов и, как результат, увеличение прибыли (так как по статистике снижение на 5 % оттока дает до 15 % прибыли);

3. снижение затрат как минимум на 10 – 20 %;
4. многократное повышение производительности труда за счет увеличения мотивации и эффективности бизнес - процессов;
5. сокращение сроков бизнес - процессов, ведущее непосредственно к снижению постоянных и переменных затрат;
6. качество, как цель номер один, приводящее к победе над конкурентами;
7. увеличение прибыли в результате изменения вышеперечисленных факторов и определения правильных стратегических приоритетов;
8. улучшение конкурентных преимуществ. [4,50]

Опыт показывает, что ключевые показатели деятельности (KPI) применимы не только в коммерческих предприятиях, но и в государственных органах. За рубежом данные показатели применяются уже долгое время. В пример можно привести секретариат Кабинета министров Великобритании, которому необходимо было добиться достижения целей, поставленных премьер - министром в области развития электронных государственных услуг – обеспечить существенный рост электронных транзакций по ключевым услугам (с 2013 года 100 % услуг в Великобритании предоставляются электронным способом). Показателями эффективности, в данном случае, являлась доля государственных услуг, доступных в режиме реального времени, доля взрослого населения, получающая информацию о государственных услугах или пользующаяся ими.

В государственных органах России данная система стала применяться с 2008 года. Анализируя нормативно - правовые акты РФ, можно увидеть, что в них затрагиваются вопросы эффективности и результативности деятельности. Так в п. 8 ст.47 ФЗ «О гражданской государственной службе» неоднократно затрагивается проблема эффективности, предусматривается обязательное включение в должностной регламент гражданского служащего показателей эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности, но нормативного отражения данным понятиям, к сожалению, не дано.

В 2008 году был издан Указ Президента № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». Согласно данному акту, деятельность исполнительных органов субъектов РФ оценивается по 43 основным и 39 дополнительным критериям. Оцениваются эффективность расходования бюджетных средств, динамика изменения показателей, характеризующих качество жизни, уровень социально - экономического развития региона, степень внедрения методов и принципов управления, обеспечивающих переход к более результативным моделям регионального управления. [1]

По результатам данной оценки выявляются и поощряются регионы, достигшие наилучших показателей эффективности работы органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Сегодня результаты работы региональной власти оцениваются по 74 показателям, разбитым на четыре группы: здравоохранение, образование, ЖКХ и государственное управление:

1. в здравоохранении, прежде всего, учитывается количество созданных койко - мест и во сколько региональному бюджету обходится содержание одного койко - места;
2. в сфере образования – количество ученических классов;

3. в ЖКХ – количество отремонтированных домов и дорог;

4. в сфере государственного управления – показатель экономического роста региона. [4,68]

Для всех четырех сфер учитываются опросы населения по удовлетворенности государственными услугами и эффективность государственных расходов.

Согласно вышесказанному, ключевые показатели деятельности применяются в различных сферах государственной власти. Однако в Федеральной системе исполнения наказаний ключевые показатели деятельности не используются ни в России, ни за рубежом.

Большинство исправительных учреждений, которые находятся в Российской Федерации, ведут производственно - хозяйственную деятельность, за исключением колоний пожизненного заключения. Исправительные колонии работают по государственным контрактам, а также по контрактам, заключенным со сторонними организациями.

Исправительные учреждения ГУФСИН России имеют положительный опыт по взаимодействию и привлечению к сотрудничеству организаций с различными формами собственности, что позволяет эффективно использовать свободные производственные площади, увеличивать численность осужденных, занятых на оплачиваемых работах, прививать осужденным навыки непосредственно на производственных участках, осваивать производство новых видов изделий, конкурентоспособных на рынке сбыта. Практическое использование давальческих технологий, сырья, оборудования, технического персонала, рынков сбыта продукции, орг.ресурсов технического сопровождения партнеров позволяет сохранять стабильность производственной деятельности исправительных учреждений ГУФСИН России. [3,45]

Если говорить о коммерческих предприятиях, то основной целью их производственно - хозяйственной деятельности, в широком смысле, является наибольшая прибыль при наименьших затратах. Для исправительных учреждений первоочередной целью является исправление осужденных, которое происходит, в том числе, и через добросовестный труд.

Объектом исследования будут являться производственно - технические отделы исправительных колоний, а именно руководители отделов производственного назначения. Для них планируется разработать систему ключевых показателей эффективности. Так как это аттестованные сотрудники, то вместо заработной платы они получают денежное довольствие, в котором не предполагается никакой мотивирующей составляющей. Денежное довольствие начисляется на основе Приказа № 269 ФСИН России. Согласно приказу, мотивация аттестованным сотрудникам уголовно исполнительной системы Российской Федерации в виде денежной выплаты не запрещается. [2]

В результате разработки системы ключевых показателей деятельности КРП, планируется получить следующий результат:

1. снижение текучести кадров;
2. сокращение потерь рабочего времени;
3. увеличение объема обработанных заказов;
4. рост прибыли от производственной деятельности.

Люди наиболее мотивированно действуют тогда, когда полагают, что их действия приведут к достижению желаемой цели. Поэтому суть любой системы мотивирования состоит в том, чтобы увязать цели предприятия и сотрудников таким образом, чтобы достижение личных целей было возможно только через достижение целей предприятия. В

этом случае, сотрудники будут понимать, что их работа важна для компании. А важность эта будет проявляться в мотивации, то есть, в большинстве своем, в денежном вознаграждении. При этом, руководители будут уверены, что каждый работник занимается своим делом и делает это не только для себя, но и на благо предприятия.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 27.07.2004 г № 79 ФЗ «О государственной гражданской государственной службе Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);
2. Приказ Федеральной службы исполнения наказаний (ФСИН России) № 269 - «Об утверждении Порядка обеспечения денежным довольствием сотрудников уголовно - исполнительной системы, порядка выплаты премии за добросовестное выполнение служебных обязанностей сотрудникам уголовно - исполнительной системы и порядка оказания материальной помощи сотрудникам уголовно - исполнительной системы» от 21.06.2013 года
3. К вопросу о совершенствовании организационного механизма трудовой адаптации осужденных / Современные проблемы гуманитарных и естественных наук // В. В. Шлыков Р. : Издательство Арка, 2013. - 53 с.
4. КРІ и мотивация персонала / К. А. Клочков М. : Издательство Эксмо, 2011. – 103 с.;
© Демидович К.А., Данилова Л.В. 2016

Донсков Д. А.,

магистрант 1 курса института менеджмента
Оренбургский государственный университет
г. Оренбург, Российская Федерация

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рассматривая концепцию бережливого производства через методы логистического управления, можно выявить схожие цели и задачи, а также определить зависимость и связь применяемого инструментария. Такой подход позволит изучить движение потоков ресурсов углубленно, детализируя каждый процесс.

Логистические концепции построены на понимании производственно - коммерческой деятельности как потокового процесса, с целью достижения ее эффективности и конкурентоспособности для предприятий – участников логистической цепи поставок. Специальные правила и методы, обусловленные концепциями логистики, служат инструментом формирования особых управляющих воздействий на потоковые процессы движения материальных и товарных потоков.

Концепция БП может содействовать организациям в повышении их конкурентоспособности и эффективности бизнеса, предлагая комплекс методов и инструментов по всем направлениям деятельности, позволяющий производить товары и оказывать услуги в минимальные сроки и минимальными затратами с требуемым

потребителем качеством. Применение БП предполагает определенный способ мышления, рассматривая любую деятельность с точки зрения ценности для потребителя и сокращения всех видов потерь [1].

Условием успешного и эффективного применения логистического подхода и решения основных задач логистики является избавление от потерь, широко раскрытых в концепции бережливого производства. Основателем концепции бережливого производства считается Тайити Оно, начавший работу в Toyota Motor Co (Япония) в 1943 году. В течение нескольких десятков лет автомобильная корпорация создавала свою систему управления, интегрируя лучшую мировую практику и получившую название «Toyota Production System».

Идеологическая основа Toyota Production System (TPS) – стремление к постоянному совершенствованию, постепенным, но непрерывным улучшениям. Цель – устранить любые потери, которые увеличивают затраты, не создавая добавленной ценности [2].

Концепция БП позволяет постоянно повышать удовлетворенность потребителей, акционеров и других заинтересованных сторон, повышать результативность и эффективность бизнес - процессов, быстро и гибко реагировать на изменения внешней среды.

Появление концепции логистики предопределялось необходимостью удовлетворения элитарных потребностей физических и юридических лиц, целесообразностью объединения усилий хозяйствующих субъектов для качественного удовлетворения потребностей рынка (Тяпухин А. П.).

А. П. Тяпухин определяет логистику как вид деятельности предприятий, включающий управление ценностью, управление цепями поставок, а также управление требованиями, которое соединяет эти виды деятельности в единое целое. В определении говорится об управлении ценностью, которая заложена в основу концепции бережливого производства, где устранение потерь, не создающих ценность для потребителя - её основная цель [3, 97 - 102].

Подобная взаимосвязь прослеживается при рассмотрении концепции цепочки создания стоимости, тесно связанной с понятием Supply Chain Management (SCM) – управление цепью. Как показывает анализ отечественной и зарубежной экономической литературы концепция SCM понимается в самых различных аспектах: от логистики отдельной компании – простого согласования планов сбыта и поставок с несколькими компаниями до всеобъемлющей концепции или философии управления бизнесом в 21 веке. Наиболее передовые компании уже осознали, что реальная конкуренция заключается не в борьбе компаний, а в борьбе между различными цепочками создания стоимости.

Перейти к детальному рассмотрению и улучшению процессов в цепочки создания стоимости позволяет использование инструментов концепции бережливого производства. При этом, реализация логистической концепции Just - in - Time и системы KANBAN невозможно без уже внедренных на предприятии методов бережливого производства, таких как система 5S, визуализированное производство, всеобщий уход за оборудованием (TPM).

В завершении скажу, что для достижения конкурентоспособности предприятий, управление ценностью и управление цепями поставок следует осуществлять на базе системы бережливого производства, которая детально рассматривает и улучшает процессы

в цепочке создания стоимости, выступая инструментом устранения потерь ресурсных потоков.

Список использованной литературы:

1. Вумек Джеймс П., Джонс Дэниэл Т., Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. Пер. с англ. / М: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
2. Иллюстрированный глоссарий по бережливому производству / Под ред. Ч. Марчвински и Дж. Шука. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс: CBSD, Центр развития деловых навыков, 2005. – 123 с.
3. Г. С. Баймухамедова, М. С. Аймурзинов. Концепция логистики в общей теории менеджмента. Вестник Карагандинского университета. 2015.

© Донсков Д. А., 2016

ЕГОРОВА Е.Н.

доцент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита ОГУ
г. Оренбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА СЛУЖЕБНЫХ СОБАК В ЧОП: ОБОРОТНЫЙ ИЛИ ВНЕОБОРОТНЫЙ АКТИВ?

В настоящее время наличие служебных собак в распоряжении частного охранного предприятия является очевидным конкурентным преимуществом.

Служебные собаки, несомненно, являются серьезным средством усиления физической охраны и поддержания установленного режима на охраняемом объекте. Сторожевые собаки задействуются при охране объектов с значительной протяженностью периметра, что осложняется значительной разбросанностью по территории объекта охраняемых обособленных элементов (помещений) и наличия скрытых подступов к ним. Одним словом, использование служебных собак в службе охраны является и выгодным, с точки зрения экономической целесообразности.

На первый взгляд все понятно, вопрос несложный. Но на практике частные охранные организации (ЧОП) сталкиваются с проблемой постановки на учет служебных собак и как учитывать расходы на их содержание. На каком счете бухгалтерского учета должна учитываться собака – 11 «Животные на выращивании и откорме» или 01 «Основные средства»? Попробуем разобраться.

Сложность возникает не в самой трактовке понятия «служебная собака или сторожевая», а в методике бухгалтерского учета. На наш взгляд, в этом нет противоречия: служебные собаки — понятие более широкое, нежели «ездовые и сторожевые». Конечно, в законодательстве нет разъяснений о том, какие собаки признаются служебными, и чем различаются ездовые и сторожевые.

Многие организации учитывают собак в качестве основных средств согласно Приказа Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6 / 01» (с изменениями и дополнениями от 01.01.2011г.). В котором под основным средством понимают актив: а) предназначенный для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование; б) предназначенный для использования в течение длительного времени, т.е. срока, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; в) не предполагающий последующую перепродажу; г) способный приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [3].

В ПБУ 6 / 01, в п.5 сказано, что: «к основным средствам относятся здания, сооружения,..., рабочий....скот....» скорее всего служебные собаки являются представителями «рабочего скота», т.к. непосредственно рядом с сотрудником несут вахту, и соответственно участвуют в процессе оказания услуг. Согласно п.17 ПБУ 6 / 01 не начисляется амортизация только в отношении продуктивного скота, буйволов.... В отношении рабочего скота данная норма не содержит каких - либо ограничений, в связи с чем, в частных охранных структурах начисление амортизации по служебным собакам должно быть признано обоснованным. А после вступления в силу Постановления Правительства «О классификации основных средств включаемых в амортизационные группы», в котором служебные собаки отнесены к третьей группе амортизируемого имущества (со сроком полезного использования свыше 3 - х лет до 5 лет включительно) не остается никаких сомнений по поводу начисления амортизации по служебным собакам.

Правильное содержание и уход за собаками является одним из основных условий сохранения их работоспособности и включает в себя: осмотр собак для определения состояния их здоровья, выгуливание, кормление, уборку вольеров; уборку территории и ветеринарное обслуживание.

Соблюдение перечисленных условий влечет за собой соответствующие затраты предприятия, которые должны учитываться в составе затрат вспомогательного производства (на счете 23 «вспомогательное производство»), а затем списываться на счет 20 «основное производство», внутри которого указанные затраты должны быть распределены на конкретные договоры по охране объектов, которые предусматривают использование служебных собак. Базой для распределения может служить объем выполненных работ на этих объектах.

При данном варианте в бухгалтерском учете затраты по приобретению собак отражаются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», а затем по мере принятия их на учет списываются в дебет счета 01 «Основные средства». Первоначальная стоимость формируется как обычно – в соответствии с п.6 ПБУ 6 / 01 и погашается путем начисления амортизации (Дебет 26 Кредит 02). Если стоимость объекта основных средств не превышает 40 000 руб. за единицу или иного лимита, установленного в учетной политике, ее можно списать на затраты по мере отпуска в производство или ввода в эксплуатацию (п.18 ПБУ 6 / 01). Служебные собаки - не исключение. Эта операция отражается проводкой Дебет 26 Кредит 01. Сумму НДС, уплаченную продавцу служебной собаки, организация

вправе принять к вычету при соблюдении условий, установленных пп.1 п.2 ст.171 и п.1 ст.172 Кодекса [2, с.78].

Например. Организация, учредившая собственную службу безопасности, приобрела служебную собаку стоимостью 53 100 руб. (в том числе НДС 8100 руб.). Собаку доставил продавец. Стоимость услуги - 3540 руб. (в том числе НДС 540 руб.). Организация установила срок службы собаки - четыре года (48 месяцев). В бухгалтерском и налоговом учете амортизация основных средств начисляется линейным способом.

В бухучете нужно сделать проводки:

Дебет 08 Кредит 60 – 48000 руб. (53100 руб. - 8100 руб. + 3540 руб. - 540 руб.) – приобретена служебная собака;

Дебет 19 Кредит 60 – 8640 руб. (8100 руб. + 540 руб.) – отражен НДС по расходам на приобретение служебной собаки и транспортным расходам;

Дебет 60 Кредит 51 - 56 640 руб. – оплачен счет продавца собаки;

Дебет 01 Кредит 08 - 48000 руб. – служебная собака принята к учету в составе основных средств;

Дебет 68 Кредит 19 - 8640 руб. – принят к вычету НДС, уплаченный продавцу собаки;

Дебет 26 Кредит 02 - 1000 руб. (48000 руб. : 48 мес.) – начислена амортизация.

Амортизация начисляется ежемесячно до полного погашения стоимости. К затратам на содержание служебных собак относится, в частности, приобретение снаряжения (ошейники, поводки, намордники, шлейки, миски, дрессировочные костюмы и пр.). Такие затраты можно отнести к прочим расходам как расходы на содержание службы безопасности и учитывать при исчислении налога на прибыль.

Следующий документ, в котором упоминаются собаки, — это Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013 - 94 (далее — ОКОФ). Во введении к нему говорится, что в соответствии с требованиями бухгалтерского учета и отчетности в РФ к основным фондам не относятся, среди прочего, молодняк животных и животные на откорме, птица, кролики, пушные звери, семьи пчел, а также ездовые и сторожевые собаки, подопытные животные. Однако одновременно с этим служебные собаки фигурируют в ОКОФ под кодом 19 0003030.

На смену Положению о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации пришло Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (ПББУ), в котором «ездовые и сторожевые собаки» заменено на «служебные собаки», то есть получается, что все служебные собаки (в том числе сторожевые) должны учитываться как оборотные активы. Но соответствующие изменения в ОКОФ законодатели так и не внесли. Значит, бухгалтер не должен опираться на ОКОФ для определения принадлежности собак к основным средствам.

Есть и еще один весомый аргумент в подтверждение невозможности учета собак на счете 01 «Основные средства». Обратимся к Плану счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению. В характеристике счета 01 мы прочитаем: принятие к бухгалтерскому учету основных средств, а также изменение первоначальной стоимости их при достройке, дооборудовании и реконструкции отражается по дебету счета 01 «Основные средства» в корреспонденции со счетом 08 «Вложения во внеоборотные активы». А теперь посмотрим инструкцию по применению счета 08 «Вложения во внеоборотные активы»: предназначен для обобщения информации о затратах организации в объекты, которые

впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, земельных участков и объектов природопользования, нематериальных активов, а также о затратах организации по формированию основного стада продуктивного и рабочего скота (кроме птицы, пушных зверей, кроликов, семей пчел, служебных собак, подопытных животных, которые учитываются в составе средств в обороте). Как видим, Инструкция по применению Плана счетов переключается с нормами ПББУ. Вывод однозначный: служебная собака не может учитываться на счете 01 по той причине, что сформированная первоначальная стоимость объектов ОС, принятых в эксплуатацию и оформленных в установленном порядке, списывается проводкой Дебет 01 Кредит 08, а аккумулировать затраты на собаку на собирательном счете 08 организация не должна в силу прямого предписания.

Итак, мы выяснили, что сторожевая собака учитывается в составе оборотных средств. Так на каком же счете организовать ее учет? В пояснениях к счету 11 «Животные на выращивании и откорме» и Инструкции по применению Плана счетов нет прямого указания (как и запрета) о возможности обобщения информации о наличии и движении служебных собак на данном счете. В то же время в Плане счетов бухгалтерского учета отсутствует какой-либо другой счет, где можно было бы организовать такой учет. Следовательно, для учета и движения служебных собак наиболее подходит счет 11 «Животные на выращивании и откорме».

В Письме от 08.12.2004 N 07 - 05 - 16 / 78 Минфин сообщил, что при отражении на счетах бухгалтерского учета расходов по приобретению, содержанию, обучению служебных собак и щенков следует руководствоваться Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению в части пояснений к счету 01 «Основные средства» и счету 11 «Животные на выращивании и откорме» соответственно. Как видим, финансисты намекают, что щенки учитываются на счете 11, а по достижении ими определенных физиологических показателей (рост, вес), приобретения необходимых навыков и способностей переводятся на счет 01. Однако мы еще раз повторим: рекомендации по учету служебных собак на счете 01 идут вразрез с требованиями ПББУ и Инструкции по применению Плана счетов. Вследствие этого, на счете 11 должны учитываться как щенки, так и взрослые собаки, используемые в целях охраны имущества организации. При необходимости бухгалтер может просто завести на счете 11 соответствующую аналитику, позволяющую вести раздельный учет щенков и взрослых собак [4].

Итак, мы удостоверились, что служебные собаки учитываются в составе оборотных активов на счете 11 «Животные на выращивании и откорме». По норме п. 53 ПББУ предметы, перечисленные в п. 50 ПББУ, отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости, то есть по фактическим затратам их приобретения, сооружения или изготовления за вычетом суммы начисленной амортизации. Поскольку согласно п. 51 ПББУ стоимость служебных собак не погашается, их балансовая стоимость будет равна стоимости, сформированной на дату принятия актива к учету.

Отметим, что учет служебных собак хоть и ведется на счете 11 «Животные на выращивании и откорме», но отличается от учета других животных, числящихся на этом счете. Например, нет никакой необходимости регулярно отражать привес и прирост служебных собак.

К примеру, если организация покупает сторожевую собаку, то на сумму затрат по ее приобретению составляется следующая бухгалтерская проводка:

1. На покупную стоимость сторожевой собаки Дт 11 Кт 60.
2. На сумму НДС (если собака куплена у организации) Дт 18 Кт 60 (если собака используется для охраны, т.е. в производственных целях, НДС подлежит вычету в общеустановленном порядке).

Если сторожевая собака подарена, то безвозмездное поступление отражается записью: Дт 11 Кт 98. Если сторожевая собака куплена через подотчетное лицо, то на основании авансового отчета в бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи:

1. На стоимость приобретения Дт 11 Кт 71.
2. На сумму НДС Дт 18 Кт 71 (в случаях выделения в документах поставщика).

Содержание сторожевых собак требует определенных затрат. К их числу можно отнести расходы на кормление, ветеринарное обслуживание, приобретение снаряжения, необходимого для содержания собак, оплату услуг по дрессировке, постройку специального вольера и др. В бухгалтерском учете все расходы, связанные с содержанием сторожевых собак (стоимость израсходованных кормов, медикаментов, снаряжения, ветеринарных услуг и пр.), учитываются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» [5].

Затраты на корм. По статье «Затраты на корм» отражаются затраты на приготовление или приобретение корма. Для содержания сторожевых собак может использоваться корм, как собственного производства, так и покупной. Вместе с тем на затраты следует относить стоимость израсходованных кормов из расчета норм суточного кормления. Такие нормы утверждаются в организации, при этом за основу берутся нормы кормления служебных собак, утвержденные в законодательном порядке (см. Табл. 1).

Таблица – 1 Нормы суточного кормления служебных собак

Наименование продуктов	Количество (в граммах) на одну собаку в сутки		
Взрослые собаки (караульные, сторожевые, розыскные)	Щенки до 4 - х месяцев	Кормящие и ценные суки	Сухой паек
Мясо: говядина, баранина, свинина второй категории или конина	400	20 - 200	500
или мясные субпродукты второй категории (говяжьи, бараньи и свиные)	1000	40 - 500	1250
Крупа овсяная, пшено, перловая	600	40 - 300	600
Жиры животные	13	10	15
Молоко коровье или молоко сухое	-	150 - 500 30 - 100	500 100
Картофель	200	100	200
Овощи разные	100	50	100
Сухие корма	100	100	100
или консервы мясорастительные «Каша с мясом», 338 - 370 граммов	-	-	-
Соль	15	3 - 10	15

Средства защиты животных. Сторожевых собак необходимо подвергать вакцинации против бешенства, чумы, парвовирусного энтерита, дегельминтизации и другим ветеринарным обработкам. Следовательно, по статье «Средства защиты животных» будет отражаться стоимость биопрепаратов, медикаментов, вакцин, которые используются для профилактики и лечения собак. Сюда же включается стоимость услуг ветеринарных клиник [1].

Прочие затраты. К числу прочих затрат следует отнести стоимость снаряжения для сторожевых собак (ошейники, поводки, намордники, шлейки, миски и т.п.) и суммы начисленного износа по специальным предметам. Исчисление потребности в снаряжении производится по количеству собак. При этом можно воспользоваться нормами, представленными в таблице 2.

Таблица 2 – Нормы снабжения снаряжением для караульных (сторожевых) собак

Наименование предметов	Количество предметов	Срок эксплуатации
Ошейник из тесьмы или кожаный	2 шт.	1 год
Поводок строевой из тесьмы	1 шт.	1 год
Цепь караульная	1 шт.	2 года
Намордник металлический	1 шт.	2 года
Намордник кожаный	1 шт.	1 год
Щетка	1 шт.	1 год

По этой же статье будут учитываться затраты, связанные со строительством и содержанием вольера (будки) для собак. Считается возможным учитывать затраты по возведению вольера на счете 23 «Вспомогательные производства», субсчет «Возведение временных (нетитульных) сооружений», с последующим оприходованием построенного объекта на счет 10 «Материалы»:

1. Учтены стоимость материалов и другие затраты по строительству вольера (будки) для собак Дт 23 Кт 10, 70, 69 и др.
2. Оприходован построенный вольер (будка) для собак Дт 10 Кт 23.

Таким образом, в бухгалтерском учете затраты, связанные с содержанием сторожевых собак, будут отражены записями:

1. На стоимость израсходованных кормов, средств защиты животных и др. Дт 26 Кт 10, 43 и др.
2. Отражена стоимость ветеринарных услуг Дт 26 Кт 76 (60).
3. На стоимость специальных предметов (снаряжения, износа по ним, а также по вольерам (будкам) для собак) Дт 26 Кт 10.

Выбытие сторожевых собак может иметь место в случае продажи или смерти. Поскольку сторожевых собак продают редко, рассмотрим порядок отражения в учете смерти собак по старости. Следует учесть, что срок службы собаки – 8 лет. Смерть животного оформляется ветеринарным заключением. На основании такого документа делается следующая запись:

1. На стоимость умершей собаки Дт 94 Кт 11.
2. Списана на расходы стоимость собаки, умершей естественной смертью Дт 26 Кт 94.
3. Списана на расходы стоимость собак, погибших в результате чрезвычайных обстоятельств Дт 91 Кт 11.

4. Конфискована собака уполномоченными органами согласно предписанию на конфискацию Дт 91 Кт 11.

Таким образом, мы пришли к следующему выводу. В бухгалтерском учете, по нашему мнению, учет служебных собак организация может вести в составе оборотных активов. В любом случае до снятия собак с учета затраты на их приобретение в расходы не переносятся. Расходы на содержание служебных собак являются расходами по обычным видам деятельности.

В налоговом учете, по нашему мнению, расходы на приобретение служебных собак, в зависимости от стоимости, подлежат включению либо в состав амортизируемого имущества со сроком полезного действия от 3 до 5 лет (если стоимость собаки свыше 40 000 руб.), либо в состав материальных расходов, которые списываются полностью по мере «ввода в эксплуатацию».

Расходы на содержание служебных собак относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. В случае применения ЕНВД наряду с общим режимом налогообложения организации необходимо организовать отдельный учет расходов на приобретение и содержание сторожевых собак.

Список использованной литературы:

1. Глазов В.В. Частное охранное предприятие (ЧОП): учет и налогообложение: учеб. пособие. - М.: Налог - Инфо, 2011. – 456 с.
2. Смирнова С.А. Частные охранные предприятия (ЧОПы): бухгалтерский и налоговый учет: Издательство: «Альфа - Пресс», 2004. – 248 с.
3. <http://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a35/195919.html>
4. <http://www.consultant.ru/law/consult/gk2008-11-21.html>
5. <http://base.garant.ru/5595196/#ixzz48qADxs3d>

© Егорова Е.Н., 2016

Егорова М.Л.,

студентка 6 курса

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь, РФ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЗАИМНОЙ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН ЕАЭС

Развитие внешнеторговых связей стран - участниц ЕАЭС, в который входят Российская Федерация, Республика Казахстан, Республика Беларусь, Республика Кыргызстан и Республика Армения, говорит об увеличении номинальных стоимостных объемов экспорта и импорта. В период с 2014 по 2015 год внешнеторговый оборот стран сообщества увеличился на 1 % , экспорт на 0,8 % и импорт на 1,2 % . Анализ структуры внешнеторговых отношений убедительно показывает, что главным торговым партнером всех стран интеграционного объединения является Россия. Экспорт увеличился за счет

России +0,8 % и Казахстана +1,7 % по сравнению с 2014 годом. Импорт же увеличился в «новой» стране Евразийского союза Армении на 4,1 % , в Беларуси на 1,8 % и в Кыргызстане на 5,3 % . Среди составляющих экспорта стран Евразийского экономического сообщества можно выделить: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, минеральные продукты, продукция химической промышленности, каучук, металлы и изделия из них, машины оборудование и транспортные средства, и другие виды продукции.

Лидером среди стран ЕАЭС по экспорту является Россия, основу экспорта которой составляют машины, оборудование и транспортные средства.

В структуре импорта стран ЕАЭС преобладают машины, оборудование и транспортные средства (42,2 %), продукция химической промышленности (18,4 %) и продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (14,4 %). В 2015 году наблюдалась тенденция увеличения импорта с такими странами как Куба - 123 % , Алжир - 197 % , Египет - 21 % , Бразилия 13 % . Можно отметить смену вектора внешней торговли стран ЕАЭС с Европы на Азиатско - Тихоокеанский регион.

Таблица 1

Удельный вес взаимной торговли стран ЕАЭС (в %)

	Внешнеторговый оборот		Экспорт		Импорт	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Армения	24,8	25,7	21	15,9	26,1	30,2
Беларусь	50,2	49,5	44,8	41,2	55	56,8
Казахстан	18,3	20,8	9	10,7	36,2	36,1
Кыргызстан	39,6	41,8	26,4	23,8	43,9	49,2
Россия	7,6	8,1	7,5	8,3	7,9	7,6
Всего по странам	12,5	13,4	9,9	10,7	16,7	17,9

Источник: [2]

Внешнеторговый оборот в 2015 году составил 578,5 млрд. долл. США. На экспорт приходится 64,5 % от общего объема, на импорт 35,4 % соответственно. В Республике Беларусь экспорт снизился по сравнению с 2014 годом на 22 % . В основном из - за снижения объема поставок минеральных продуктов, металлов и изделий из них.

В Республике Казахстан наблюдается значительное сокращение объема экспорта минеральных продуктов, почти в 2 раза (75 % общего объема экспорта Казахстана в третьи страны). В целом же снижения экспорта в 2015 году составило 43,5 % .

Объем внешней торговли Кыргызстана, сократился на фоне уменьшения экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции. В целом снижение экспорта наблюдается на 8,8 % . Однако увеличился объем продаж машин, оборудования и транспортных средств на 8,9 % .

Объем экспорта Российской Федерации уменьшился на 31,7 % . Поставки минеральных продуктов сократились на 37 % , металлов и изделий из них на 7,4 % , а продукции химической промышленности на 14,6 % .

На долю России в общем объеме внешней торговли приходится 83 %, Беларусь - 10 % и Казахстан - 5 %. В общем экспорте Россия также занимает большую долю - 84,3 %, Беларусь - 10,9 %, Казахстан - 4,2 %. И в общей структуре импорта Российская Федерация занимает 82,1 %, Республика Беларусь - 9,4 %, Казахстан - 6,4 %, Республика Армения и Кыргызстан - 1,1 % и 1 % соответственно.

В 2015 году экспорт товаров в Европейский союз составил 53 %. Основными странами - импортерами товаров в ЕС являются Нидерланды, Италия, Германия и Великобритания. Среди стран АТЭС основные товар потоки направлены в Китай, Японию и Южную Корею. Лидерами в объемах импорта в 2015 году в Евразийский союз также являются Европейский союз и АТЭС. На их долю приходится по 40 % от общего объема импорта.

В апреле 2015 года наблюдается самый большой объем внешней торговли России со странами Евразийского сообщества. Одним из крупных торговых партнеров России в ЕАЭС является Казахстан. Тем не менее, в 2015 году экспорт товаров из России в Казахстан по сравнению с 2013 годом сократился на 45 %. Основой импорта в 2015 в Казахстан являются минеральные продукты (15 %), первичные продукты в форме гранул и порошка (15 %) и машины, оборудования и механизмы (12 %). Стоит заметить, что в 2010 году доля минеральных продуктов составляла 33 % от общего объема импорта. Казахстан в свою очередь, экспортирует в Российскую Федерацию минеральные продукты (44 %), продукцию химической промышленности и связанных с ней отраслей промышленности (16 %). В 2010 году доля минеральных продуктов в структуре экспорта в Россию составляла 52 %, а продукции химической промышленности 27 %. В структуре экспорта Казахстана в Республику Кыргызстан в 2015 году преобладали такие товары, как пшеница, табачные изделия, уголь. В импорте же из Киргизии преобладает пищевая продукция и некоторые отделочные материалы. В торговле стран ЕАЭС между собой преобладают энергетические товары и прочие промежуточные товары. Потребительские товары занимают 24 %.

В связи с вышесказанным, можно выделить следующие проблемы развития взаимной и внешней торговли стран ЕАЭС:

- ухудшение экономической ситуации в России
- введение Россией продовольственного эмбарго, что привело к возникновению существенных рисков для продовольственных рынков других стран объединения
- активизация Россией процесса внедрения программ импортозамещения, в т. ч. по товарам, которые традиционно поставлялись из Белоруссии и Казахстана.

Список использованной литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_163855/ (дата обращения 06.11.2015).
2. Евразийская экономическая комиссия [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eec.eaunion.org/ru/>
3. Зиядуллаев Н.С. Формирование Евразийского экономического союза: риски и шансы в период турбулентности / Н.С. Зиядуллаев // Российский экономический вестник. 2015. №5. С. 3 - 18
4. Панкова С.В., Попов В.В. Факторный анализ как метод оценки рисков совершения торгово - экономических операций в рамках таможенного союза / С.В. Панкова, В.В. Попов

Еникеев Б.И., студент 4 курса,
Институт экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет
(Российская Федерация, г. Уфа, ул. К. Маркса, 3 / 4)

Галина А.Э., к.с.н, доцент
Институт экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет
(Российская Федерация, г. Уфа, ул. К. Маркса, 3 / 4)

B. Enikeev, Fourth year student
Institute of Economics, Finance and Business, Bashkir State University (Russian Federation,
Ufa, K. Marksa Street, 3 / 4)

A. Galina, Phd in Sociology
Institute of Economics, Finance and Business, Bashkir State University (Russian Federation,
Ufa, K. Marksa Street, 3 / 4)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА В БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРОМТРАНСБАНК»

EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF PERSONNEL IN THE BANK ON THE EXAMPLE OF LLC "PROMTRANSBANK"

Аннотация: Банковский сектор, являясь сферой, где работают высококвалифицированные сотрудники, зачастую сталкивается с проблемами оценки эффективности деятельности персонала. В статье рассматриваются особенности внедрения ключевых показателей эффективности на примере ООО «ПромТрансБанк».

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, банковская сфера.

Abstract: Banking sector, being a sector where highly skilled employees are often faced with the problem of evaluating the performance of staff. The article discusses the features of implementation of key performance indicators on the example of LLC "Promtransbank".

Keywords: key performance indicators, banking sector.

Оценка эффективности работы персонала в современных банковских организациях представляется задачей весьма трудоемкой и сложной по причине того, что все работники являются высококвалифицированными специалистами, их результат деятельности не может определяться лишь достижением каких - либо количественных планок, например, в виде объема произведенной продукции. Рассмотрим основные особенности внедрения системы ключевых показателей эффективности в ООО «ПромТрансБанк», являющимся универсальным коммерческим банком, то есть занимается всеми видами кредитных, расчетных и финансовых операций, связанных с обслуживанием хозяйственной деятельности клиентов.

KPI (Key Performance Indicators) в переводе на русский язык означает «ключевые показатели результата деятельности», которые помогают оценить результат работы сотрудников, успешность деятельности которых затруднительно оценить при помощи традиционного показателя производительности труда или выработки [2, с. 5]. Систему KPI для оценки эффективности работы персонала стали внедрять в зарубежных компаниях еще в конце XX века. Российские же компании стали переходить на нее относительно недавно.

Объектами KPI являются процессы, протекающие во внутренней среде любой организации, в том числе и в банковской сфере. Предметом KPI является мотивация сотрудников организации [1, с. 9].

Говоря о ПромТрансБанке, следует отметить, что ключевые показатели эффективности имеют здесь некую свою иерархию. Например, руководящее звено банка (13 человек) ориентировано на ключевые показатели эффективности, связанные напрямую со стратегической целью развития банка. Далее, реализуя поставленную цель, ключевые показатели разделяются на множество составляющих для руководителей отделов и департаментов, а они в свою очередь определяют ключевые показатели эффективности для сотрудников своих отделов.

Система KPI в банке позволяет осуществлять контроль над сотрудниками по ключевым параметрам, тем самым снижая нагрузку на руководителей отделов и департаментов, выявлять сотрудников, не справляющихся со своими обязанностями, рационально прогнозировать объем бюджета на содержание персонала и т.д.

Внедрение системы KPI в ООО «ПромТрансБанк» было обусловлено рядом причин:

1. Необходимость оценки эффективности деятельности сотрудников банка.
2. Необходимость оценки эффективности функционирования отделов и департаментов банка.
3. Снижение уровня мотивации у сотрудников банка.

Именно поэтому в ООО «ПромТрансБанк» была разработана и внедрена система внедрена KPI для оценки эффективности деятельности сотрудников, и, соответственно – департаментов и отделов.

Система KPI в банке определяет основные ориентиры в деятельности банка:

1. Улучшение позиций среди региональных конкурентных банков по основным показателям финансово - экономической деятельности.
2. Внедрение новых банковских продуктов на рынок.
3. Оптимизация основных статей расходов.
4. Поддержание устойчивого развития банка.

Основной особенностью внедрения системы KPI в ПромТрансБанке являлось то, что каждый руководитель отдела или департамента лично участвовал в разработке показателей KPI. Система показателей KPI разработана конкретно для каждого отдельно взятого работника, но в тоже время интегрирована для каждого отдела или департамента.

Система KPI находится в стадии постоянного совершенствования по причине изменения ситуации на рынке банковских услуг и, соответственно, промежуточных целей, создания дополнительных новых структурных подразделений и др. При изменении основных показателей эффективности, влияющих на стратегическое развитие банка, соответственно происходит изменение ключевых показателей эффективности по иерархии.

Таблица 1 – Примеры ключевых показателей эффективности, используемых в ООО «ПромТрансБанк»

Разделы КРІ	Показатели КРІ
Финансовый	1) количественное выполнение плана; 2) качественное выполнение плана; 3) объем доходности; 4) соблюдение бюджета
Внутренние процессы	1) качество предоставляемых продуктов, услуг; 2) качество координации и взаимодействия отделов
Работа подразделений	1) рациональное использование времени; 2) количество произведенных работ; 3) качество выполнения работ; 4) соблюдение сроков при выполнении проектов
Удовлетворенность клиентов	1) эффективность работы с клиентами; 2) удовлетворенность клиентов предоставленным сервисом
Развитие персонала	1) профессиональное развитие; 2) снижение текучести персонала; 3) выполнение показателей КРІ; 4) карьерный рост

Таким образом, рассмотренные примеры КРІ, внедренных в ООО «ПромТрансБанк», свидетельствуют о том, что они способны охватывать результаты деятельности конкретного сотрудника или отдела по многим критериям.

В заключении следует отметить то, что система КРІ, внедренная в банке, позволяет донести необходимость достижения приоритетных задач, связанных со стратегическими целями, как до руководителей отделов и департаментов, так и до конкретных сотрудников. Персонал банка мотивирован на выполнение ключевых показателей эффективности, обусловленных их трудовой функцией, и, как следствие, выполнение ключевых показателей эффективности, влияющих на успешное развитие банка в целом.

Список используемой литературы:

1. Зеленова Е.С. Формирование принципов управления персоналом на основе ключевых показателей (КРІ) // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2016. – № 5. – С. 8 - 12.
2. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. – М.: Эксмо, 2013. – 160 с.

© Еникеев Б.И., Галина А.Э., 2016

Ерастова К.О.

студентка 2 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО "МГУ им. Н.П. Огарева"
г. Саранск, РМ, Российская Федерация

Чугунов В.И.

Канд. экон. наук, доцент экономического факультета
ФГБОУ ВО "МГУ им. Н.П. Огарева"
г. Саранск, РМ, Российская Федерация

«ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

Любому государству необходим бюджет для удовлетворения его объективных потребностей и выполнения возложенных на него функций. Местный бюджет является частью бюджетной системы РФ.

В соответствии с Бюджетным Кодексом, «бюджет муниципального образования (местный бюджет) – форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования». Местный бюджет должен выступать единственным источником финансирования расходных обязательств муниципалитета. Использование органами местного самоуправления иных форм образования и расходования денежных средств для исполнения расходных обязательств не допускается [1].

Одним из принципов построения бюджетов является сбалансированность. В соответствии со статьей 33 бюджетного кодекса РФ : «Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, связанных с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением остатков на счетах по учету средств бюджетов. При составлении, утверждении и исполнении бюджета уполномоченные органы должны исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета» [1].

Рассмотрим, почему же сложно добиться сбалансированности бюджета в настоящее время на примере местного бюджета городского округа Саранск. Для этого сначала проанализируем структуру доходов и расходов бюджета.

Доходы - денежные средства ,поступившие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с Российским законодательством в распоряжении органов государственной власти и местного самоуправления.

В соответствии с 41 статьей Бюджетного кодекса РФ доходы бюджета формируются за счет 3 групп источников [1]:

I-Налоговые доходы

II-Неналоговые доходы

III-Безвозмездные поступления

Проведем анализ структуры дохода бюджета городского округа Саранска в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Доходы бюджета г. о. Саранск

Наименование налогов	Год				2015 г. к 2013 г.	
	2013	2014	2015	2016 (прогноз)	Откл. (+, -)	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6	7
Налоговые доходы	2364668,3 0	2029461,7 0	2774789,5 0	2206686,9 0	410121,20	117,3 4
Неналоговые доходы	683292,00	545571,90	612762,00	510227,50	- 70530,00	89,68
Итого собственных доходов	3047960,3 0	2575033,6 0	3387551,5 0	2716914,4 0	339591,20	111,1 4
Межбюджетные трансферты	2312540,3 0	3713035,8 0	3485793,3 0	2018086,3 0	1173253,0 0	150,7 3
Всего доходов	5360500,6 0	6288069,4 0	6873344,8 0	4759000,7 0	1512844,2 0	128,2 2

Как видно из таблицы 1 за анализируемый период в структуре доходов бюджета г. о. Саранск в части собственных доходов преобладают налоговые доходы. В 2015 году они превышают неналоговые доходы в 4,5 раза. Доля собственных доходов в бюджете г. о. Саранск практически равна сумме межбюджетных трансфертов в каждом периоде. Наибольшее значение собственные доходы достигают в 2015 году (3387551,50 тыс. р.), а наименьшее значение отмечается в 2014 году – 2575033,60 тыс. р.

Налоговые доходы бюджета г. о. Саранска имеют положительную динамику по всем статьям бюджета, это говорит о том, что Администрация г. о. Саранск рационально использует возможности в части управления людскими резервами. Налог на доходы физических лиц – это наиболее важная статья в налоговых доходах исследуемого бюджета. С 2013 года общий прирост по данной статье составил +350543,70 тыс. р. (прирост составляет 20,66 %). Так как наша республика имеет аграрную направленность, то значимой статьёй роста в налоговых доходах г. о. Саранск является «Земельный налог», за исследуемый период прирост составляет 12,83 % (темп роста 112,83 %).

Итак, в структуре доходов бюджета г. о. Саранск в 2015 году преобладают безвозмездные доходы, а в прогнозе бюджета на 2016 год преобладают налоговые доходы, а безвозмездные поступления занимают второе место в данной структуре. В целом исполнение бюджета за 2013 - 2015 гг. имеет тенденцию увеличения по всем статьям, но прогнозное значение в 2016 году в бюджете г. о. Саранск заложено ниже в 0,5 - 0,8 раза.

Проведем анализ расходной части бюджета г. о. Саранск за анализируемый период (таблица 2)[2].

Таблица 2 – Динамика расходов бюджета г. о. Саранск 2013 - 2015 гг., тыс. р.

Наименование статьи	ГОД				Отклонение (+, -) 2014 г. к 2013 г.	Отклонение (+, -) 2015 г. к 2014 г.
	2013	2014	2015	2016 (прогноз)		
Всего расходов, в т.ч.:	6329667,0	7327048,4	8428853,0	5229000,7	997381,4	1101804,6
Общегосударственные вопросы	363597,1	772039,1	435012,5	387614,2	408442,0	- 337026,6
Правоохранительная деятельность	12618,2	11333,8	10669,8	12516,2	- 1284,4	- 664,0
Национальная экономика	602043,1	532830,2	585050,0	106216,8	- 69212,9	52219,8
Жилищно коммунальное хозяйство	1837142,3	2225287,6	2785254,9	1290384,7	388145,3	559967,3
Образование	2346973,4	2452857,2	2938513,6	3038971,7	105883,8	485656,4
Культура, кинематография	183442,1	132206,0	208981,7	141617,4	- 51236,1	76775,7
Здравоохранение	15754,7	34422,3	27446,8	0,0	18667,6	- 6975,5
Социальная политика	948534,2	382160,8	360811,9	154029,3	- 566373,4	- 21348,9
Физическая культура	10061,0	768529,8	1034706,4	13150,4	758468,8	266176,6
Обслуживание гос. и муницип. долга	9500,0	15381,6	42405,4	76000,0	5881,6	27023,8

Из таблицы 2 видно, что в 2015 году по отношению к 2014 году наблюдается снижение по многим статьям – статья «Национальная экономика» сократилась на 69212,9 тыс. р. (темп снижения 9,8 %). Статья «Культура и кинематография» имеет большой темп снижения – 58,07 % , это говорит о том, что в 2015 году данная сфера сократилась на 51236,1 тыс. р. Наибольшее значение в сокращении наблюдается по статье «Социальная политика» на 5,59 % . В отношении 2013 года в отчетном 2015 году наблюдается повышение в расходах по статьям «Общегосударственные расходы» – прирост 19,64 % , «ЖКХ» – прирост 51,61 % , «Образование» – прирост 25,20 % , «Здравоохранение» – прирост 74,21 % , «Физическая культура» – 10184,33 % .

В целом за исследуемый период общее значение расходов в бюджете г. о. Саранск выросло на 2099186 тыс. р., что говорит об эффективной политике Администрации г. о. Саранск (темп роста за период 2013 - 2015 гг. возрос на 133,16 %).

Таблица 3 – Основные характеристики бюджета городского округа Саранск в 2013 - 2015 гг. (в тыс. р.) [2].

№ п / п	Показатель	ГОД			
		2013	2014	2015	2016 (прогноз)
1	Доходы, всего	5360964,8	6293860,2	6530244,7	4759000,7
2	Расходы, всего	6329667,0	7327048,4	8428853,0	5229000,7
3	Дефицит бюджета	968702,2	1033188,2	1898608,3	470000,0

Как видно из таблицы 3 расходы бюджета превышают доходы на протяжении всего исследуемого периода: в 2013 году на 968702,2 тыс. р., в 2014 году на 1033188,2 тыс. р., в 2015 году (по исполнению бюджета) на 1898608,3 тыс. р., а на плановый период 2016 года также отмечено, что в бюджете заложен дефицит в размере 470000,0 тыс. р.

Несмотря на то, что политику по бюджету можно назвать эффективной уже на протяжении нескольких лет существует дефицит.

Это связано прежде всего с тем, что:

1. наибольшую долю доходов составляют межбюджетные трансферты, а следовательно, бюджет г.о. Саранск во многом зависит от трансфертов, которые выделяют другие вышестоящие бюджеты, что отрицательно влияет на город, который фактически не может самостоятельно себя обеспечивать;

2. отрицательным явлением является то, что неналоговые доходы бюджета слишком малы (в 4,5 раз меньше налоговых);

3. отрицательным моментом является невыполнение плановых показателей собственных доходов бюджета за анализируемый период. Это свидетельствует о плохой собираемости налогов на территории г. Саранска и о плохих показателях основных налогоплательщиков – предприятий;

4. причиной несбалансированности бюджета является и то, что расходная часть бюджета г. о. Саранск увеличивается от года к году, основными направлениями остаются «Образование», «Здравоохранение», «Жилищно - коммунальное хозяйство» и «Физическая культура». Увеличивая расходы по данным статьям правительство поддерживает жителей, но не всегда находятся доступные средства для повышения этих статей, вследствие чего возникает дефицит.

Можно выделить следующие решения проблем сбалансированности бюджета:

1. местные органы власти должны всеми способами поощрять развитие тех сфер деятельности, налоговые доходы с которых направляются в местный бюджет;

2. так как собираемость налогов на территории г. Саранска оставляет желать лучшего, необходимо усовершенствовать систему изъятия налогов и установить более жесткий контроль;

3. плохие показатели основных налогоплательщиков – предприятий, необходимо менять, путем стимулирования и вознаграждений;

4. возможно необходимо сократить некоторые статьи расходов бюджета, которые увеличиваются из года в год, к примеру, расходы на статью «Физическая Культура» увеличились на 256 115,6 тыс.руб, что составляет 10184,33 % по сравнению с 2013 годом.

Нельзя не сказать о том, что проблемой несбалансированности бюджета выступает и нестабильное состояние экономики, экономический кризис, который сказывается не только на Федеральном бюджете, но и бюджеты нижестоящих уровней.

И еще одной причиной несбалансированности бюджета является то, что невозможно предугадать различные непредвиденные ситуации (стихийные бедствия, катастрофы, аварии и др.), которые требуют затрат на восстановление и помощь пострадавшим.

Список используемой литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Консультант Плюс : [сайт информ. - правовой компании]. – [М., 2016]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173022>

2. Данные доходов и расходов местного бюджета .Официальный сайт Администрации городского округа Саранск http://www.adm-saransk.ru/upload/iblock/2a3/budget_2016.pdf

© Ерастова К.О., Чугунов В.И., 2016

Ерохина О.И., Панов С.А.

студенты 3 курса

факультет экономики

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ГОРОДА НОВОСИБИРСКА

Как известно, бюджет на всех его уровнях играет особую роль в развитии и процветании государства, в развитии экономики и продвижении научно - технического прогресса. От того, сколько средств удастся собрать в городской бюджет, и от того, насколько правильно и эффективно расходуются деньги из него, во многом зависит качество жизни всех горожан. В условиях нарастающего кризиса, снижения уровня доходов населения и ухудшения инвестиционного климата региона [4] особое значение приобретают мероприятия, направленные на рациональное использование и формирование бюджетных ресурсов.

Задача повышения эффективности бюджетных расходов предопределила необходимость внедрения концепции программно - целевого планирования бюджетов [3]. Бюджет г. Новосибирска сформирован с использованием данного подхода, позволяющим более рационально распределять средства по приоритетным направлениям.

Проанализируем доходы и расходы бюджета г. Новосибирска за 2015 год. Что касается доходов, то известно, что они образуются за счет налоговых и неналоговых доходов, а также за счет безвозмездных поступлений. Рассмотрим процентное соотношение данных показателей.

Основную долю налоговых доходов бюджета составляет НДФЛ – 10 778,9млн. руб. это 66,6 % от общей суммы налоговых доходов, далее следуют налоги на имущество

физических лиц - 3 418,6 млн.руб.(21,1 %), налоги на совокупный доход - 1 523,3 млн.руб. (9,4 %), госпошлины - 409,5 млн.руб. (2,5 %) и акцизы - 64,3 млн.руб.(0,4 %). [1]

Неналоговые поступления включают в себя доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства, доходы от продажи материальных и нематериальных активов, штрафы, санкции, возмещение ущерба и прочие неналоговые доходы.

Основную долю неналоговых доходов бюджета составляют доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности - 3 684,2 млн.руб. это 60,6 % от общей суммы неналоговых поступлений , далее следуют доходы от продажи материальных и нематериальных активов - 1 005,0 млн.руб. (16,5 %), доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства - 995,2 млн.руб. (16,4 %), штрафы, санкции и компенсации ущерба - 333,2 млн.руб. (5,5 %) и прочие неналоговые доходы - 28,6 млн.руб. (0,5 %).

Безвозмездные поступления включают в себя субсидии бюджетам бюджетной системы РФ, субвенции бюджетам бюджетной системы РФ, иные межбюджетные трансферты. Большую часть доходов бюджета в виде безвозмездных поступлений как на 2016 год составляют субвенции - 10928,4 млн.руб. (94,6 %), далее следуют субсидии - 587,2 млн.руб. (5,1 %) и иные межбюджетные трансферты - 34,9млн.руб. (0,3 %).

Если подводить итог по общей структуре доходов бюджета города Новосибирск то на первом месте находятся, конечно же, налоговые доходы, которые составляют 48 % от общего объема доходов бюджета, далее идут безвозмездные поступления 34 % ,а затем уже неналоговые поступления 18 % . [2]

Доходы Новосибирска в 2016 составляют 33,8 миллиарда рублей, что меньше прошлогоднего показателя на 6 % (на 2,2 млрд.руб.).Расходы бюджета больше доходов ровно на 1 млрд и составят 34, 8 млрд рублей (что на 2,5 млрд меньше, чем в 2015 г.).Дефицит бюджета планируется на уровне 1 млрд рублей.

В 2017 - 2018 годах бюджет города Новосибирска ожидается бездефицитным, а значит, не потребуются привлечения дополнительных средств для финансирования в виде кредитов коммерческих банков.

В целом можно сделать вывод, что доходы бюджета Новосибирска снижаются, что вызвано сложившейся практикой бюджетного планирования, связанной с финансовой неопределенностью по безвозмездным поступлениям. Поэтому большими темпами снижаются доходы в местных бюджетах тех муниципальных образований, в которых зависимость от межбюджетных трансфертов выше.

Список использованной литературы:

1. Об областном бюджете Новосибирской области на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов: Закон Новосибирской области №500 - ОЗ - ОЗ от 24.12.14 г.
2. Об областном бюджете Новосибирской области на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов: Закон Новосибирской области №23 - ОЗ - ОЗ от 24.12.15 г.
3. Савельева Ю.В. Переход к программному бюджету: результаты и перспективы развития // Проблемы экономической науки и практики. Сборник научных трудов, под.ред. С. А. Филатова; Новосиб.гос.ун - т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С.194 - 197

4. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Савельев А.В. Улучшение инвестиционного климата в регионе (на примере Новосибирской области) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. №11(83). С.51.

© Ерохина О. И., Панов С. А., 2016

Железникова Е.П.,

Старший преподаватель

Кафедры экономики труда и управления персоналом

СГЭУ,

Г. Самара, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ ЗА РУБЕЖОМ

Управление социальными процессами за рубежом следует рассматривать на примере промышленно развитых стран Запада.

К особенностям подходов к управлению социальными процессами можно отнести общественно - политическое устройство. [1]. Для него характерным является реальная демократия, которая заключается в активной социальной позиции и в том, что работники имеют непосредственное отношение к выработке и осуществлению социальной политики, отвечающей их интересам.

Имея свои отличительные признаки и США, и Европа, и Англия, и Франция, и Германия, и страны Скандинавии достигли успехов относительно стандартов потребления, благодаря демонстрации преимуществ демократического устройства и рыночных механизмов регулирования вопросов экономики.

Среди перечисленных стран можно выделить успешную Германию, несмотря на то, что потенциал её, промышленный и научно - технический, сильно пострадал во время Второй мировой войны, она смогла выйти в лидирующие позиции.

Успех подкреплялся наличием эффективных институтов гражданского общества, приверженностью населения ценностям политической и экономической свободы. Несмотря на тяжелые периоды в стране данные факторы обеспечили непрерывность социального развития. Благодаря формированию институтов гражданского общества государство все более становится инструментом, который направлен на удовлетворение интересов большинства населения, а не определенных слоев. Реальная демократия имеет прямую связь с формированием института гражданского общества. Это можно подтвердить весомым расширением объема функций государства, направленных на решение социальных вопросов, и демократичной социальной политике.

Можно отметить несколько этапов формирования социализации общества на Западе. Во - первых, это связано с христианской идеей милосердия и первыми попытками борьбы с нищетой в феодальных государствах, которая дала выражение в стихийной благотворительности.

Во - вторых, это активная агитация социалистических идей и движений, направленных на акцентировании ответственности государства за условия жизни людей.

Одной из первых и основополагающей идей, отражающей концепцию государства всеобщего благоденствия, является система Бисмарка о национальном социальном обеспечении. [2]. Позднее германскую концепцию перенимали британцы, а вслед за ними и остальные страны, в том числе Австрия, Австралия, Дания, Канада, Италия, Новая Зеландия, США, Франция, Норвегия и Швеция. Данная концепция направлена на введение законов, которые должны регламентировать деятельность по социальному и медицинскому страхованию, страхованию от несчастных случаев, установление помощи в виде пособий для безработных, помощь семьям. В результате этого на практике были сформулированы собственные национальные модели социального государства, которые включали в себя культурно - исторические особенности. Данные модели нашли практическое применение в социальном партнерстве.

В социально - трудовой сфере важное место занимает совершенствование правовых основ и механизмов формирования и реализации государственной политики, что подтверждается практическим опытом западных стран в социальном управлении. Институт социального партнерства является главнейшим элементом, благодаря которому наемные работники могут отстаивать свои права. Так как с его помощью происходит конструктивное взаимодействие между основными субъектами трудовых отношений, с целью урегулирование определенных моментов для эффективного функционирования.

Институт социального партнерства является законодательно оформленной упорядоченной системой взаимодействия между работниками и работодателями при непосредственном участии и контроле органов власти.

Данный институт организовывается специально созданными органами, которые имеют название трехсторонних организаций, и включает в себя представителей 3 вышеуказанных субъектов. Данные комиссии ежегодно заключают соглашение, содержащее конкретные взаимные обязательства сторон на определенный период времени, и контролируют его выполнение.

Национальная модель социального государства в каждой стране адаптирована как национальная модель социального партнерства. Концепция социального партнерства закрепляется в конституциях, социальном и трудовом законодательстве стран Запада.

На сегодняшний момент национальные модели социального партнерства выделяют в группы относительно роли партнера и уровня принимаемых соглашений.

При участии 3 субъектов во время формирования и ведении социальной политики, а также при высоком уровне централизации договорного процесса используется согласительная модель. Данная модель применяется в странах Скандинавии, Нидерландов и Австрии, а также частично используется в Швейцарии и Германии.

Консервативно - либеральная модель используется при уменьшении роли профсоюзов в выработке социальной политике. Нашла свое применение во Франции.

В Японии, Великобритании, США, а также Канаде, используется модель которая характеризуется децентрализованным договорным процессом и происходит на уровне предприятий, либо их филиалов. Данная модель получила название плюралистическая.

Стремительный экономический рост Японии акцентирует внимание на особенностях социального управления её компаний. Несомненно, особую роль играют уникальные черты

социальной организации и культуры этой страны. Всеизвестный факт, что в Японии ценностями являются верность, приверженность, особую роль играют принципы почитания старших, соблюдение иерархии в общении, святость семейных отношений.

Из словаря западного менеджмента пришел термин, обозначающий качество трудовой жизни или качество работы. Он применялся для комплексной оценки общих условий жизни и их влияние на социальное самочувствие людей. В связи с этим особое место уделили подходу к проектированию организаций как особых социотехнических систем, то есть учитывался социально - психологический климат, также внедрялись программы улучшения условий труда, способствующих повышению удовлетворенности трудом. Главный акцент социальная политика американского государства делала на труд, так как он включает определенный ряд ценных качеств работников.

Начиная с 1969 г. Департамент труда США организовал и регулярно с периодичностью раз в четыре года проводит совместно с исследовательским центром Мичиганского университета обследования «качества работы». [3]. Исследования проводятся для определения уровня удовлетворенности работников трудом, а в результате исследования - для выбора основной программы совершенствования направлений в промышленной и государственной политике. Акцент делается на показателях, способствующих развитию человеческих ресурсов.

Примером программы данной социальной политики может служить минимальная часовая ставка оплаты труда, которая устанавливается законом о справедливых трудовых отношениях, а также периодически изменяется с учетом определенных факторов. Например, она превышает черту бедности минимум на 10 % . Следовательно, можно сделать вывод, что государство периодически инвестирует в человеческие ресурсы, учитывая факторы качества жизни.

Другим примером социальной программы можно выделить социальный пакет. Он представляет из себя определенный набор благ, социальных льгот и компенсаций, который получает работник от организации. Набор социальных благ делят на две группы.

К первой относятся содержание и условия труда, то есть те факторы, которые относятся непосредственно к деятельности работника. А ко второй группе относят обстоятельства условий жизни работника, например, продолжительно дороги на работу, наличие пособий для детей и прочие факторы, которые могут в какой - либо степени повлиять на работоспособность.

разумеется, не сразу США стали успешны в социальном управлении. К этому они пришли спустя опыт проб и ошибок. Предотвратить снижение уровня удовлетворенности трудом помогла решить система общественного контроля принятия решений в области социальной политики.

Главными элементами этой системы являются соответствующие комиссии конгресса США, конкурс социальных программ основных политических партий, имеющий место в периоды избирательных кампаний, также реальная деятельность профсоюзов и другие институты гражданского общества.

Одним из переворотных событий можно считать заявление Росса Перо о том, что необходимо для повышения конкурентоспособности преодолеть социальную стену между работниками и работодателями - менеджерами, то есть минимизировать социальную

дистанцию, так как она снижает мотивацию работников и не способствует их стремлению к развитию.

Для учета влияния социальных факторов на качество работы в долгосрочной перспективе и обеспечения системного подхода к стратегии управления человеческими ресурсами и планированию кадровой политики компании необходимо ввести в работу службу, которая будет непосредственно заниматься социальными вопросами на производстве, и разумеется, будет входить в службу управления человеческими ресурсами.

Список использованной литературы

1. <http://profilib.com/chtenie/99156/konstantin-oksinojd-upravlenie-sotsialnym-razvitiem-organizatsii-uchebnoe-posobie-14.php>
2. http://uchebnikionline.com/medecina/menedzhment_u_galuzi_ohoroni_zdorovya_-_bayeva_ov/sistema_bismarka_model_sotsialnogo_strahuvannya.htm
3. <http://upravlspots.blogspot.ru/2013/01/4.html>

© Железникова Е.П., 2016

Жужгина И.А.,

К.э.н., доц.

кафедра МИТЭ

филиал НИУ «МЭИ»

г. Смоленск, Российская Федерация

Дли С.М.,

магистрант направления подготовки

«Теплоэнергетика и теплотехника»

филиал НИУ «МЭИ»

г. Смоленск, Российская Федерация

КОНТРОЛЛИНГ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ

На настоящем этапе развития экономики предприятия топливно - энергетического комплекса (ТЭК) играет важнейшую роль во всех областях промышленности Российской Федерации. Так, тепло, которое производится в системах центрального теплоснабжения составляет около 1350 - 1450 млн. Гкал в год (что составляет 44 % мирового производства), что в 11 раз больше, чем в США.

В последние годы сохраняется положительная тенденция развития отечественной теплоэнергетики. В настоящий момент реализуется «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года», цель которой заключается в увеличении эффективности использования потенциала отрасли и потребляемых в энергетике природных ресурсов. Также при поддержке крупных организаций ведутся работы по реализации инвестиционных проектов и программ, направленных на модернизацию

теплоэнергетических объектов для повышения КПД и, как следствие, снижение себестоимости вырабатываемой энергии.

Тем не менее, в теплоэнергетике возможно наблюдать ряд негативных тенденций, которые существенно снижают эффективность функционирования организаций ТЭК и способствуют повышению себестоимости тепловой энергии.

Так, одной из главных проблем являются существенные потери энергии в сетях, вызванные высокой изношенностью и низким КПД оборудования. Потери тепловой энергии составляют в среднем 30 - 34 % от выработки, потери топлива – 44 - 52 % . КПД ТЭС в России составляет около 36 % , при этом в развитых странах данный показатель достигает 39 - 42 % . Следует также отметить, что более половины коммунальных сетей истерпала амортизационных срок, 25 - 30 % сетей находятся в аварийном состоянии.

Еще одной важной проблемой является способ организации системы теплоснабжения. В отличие от других отраслей ТЭК, теплоэнергетика в России представлена в виде неких разрозненных звеньев, которые не имеют единой технической, инвестиционной, организационной и экономической политики. В конечном счете это приводит к возникновению задолженностей между генерирующими компаниями и МУП, что выражается в отсутствии проведения плановых обследований и ремонта оборудования и теплосетей, что в свою очередь отражается на снижении КПД и потерях [1, с. 67]. Так, например, в большинстве субъектов Российской Федерации в генерации и доставке тепловой энергии конечным потребителям участвуют три основных структуры:

1. Крупные производители тепловой энергии, к которым относится ПАО «Квадра» и его филиалы;

2. Локальные котельные, которые находятся в собственности региона или муниципального образования, а также могут принадлежать другим участникам рынка тепловой энергии;

3. Тепловые сети, которые обычно находятся в собственности региона или муниципального образования,

В результате указанная цепь генерации и поставки тепловой энергии приводит к объективным и субъективным дисбалансам при урегулировании суммы платежей на границах ответственности (поставок) между указанными участниками рынка тепловой энергии. В результате возникают в ряде случаев необоснованно крупные задолженности конечных потребителей перед крупными теплогенерирующими организациями, что приводит к ограничению отпуска тепловой энергии, сокращению затрат на ремонтные и модернизационные работы, сокращению финансирования экологических программ и т.д. Так, на январь 2016 года задолженность тепловых сетей Смоленска перед ПАО «Квадра» составляла около 1 млрд. рублей [2].

Как представляется, одним из путей решения описанных проблем является внедрение систем контроллинга, охватывающих все процессы, протекающие в теплоэнергетической отрасли.

Указанная система должна осуществлять следующие функции:

- поддержка решений по выявлению и сокращению потерь энергетических ресурсов по всей цепи поставок от генерации до конечного потребления с выявлением ответственных за их возникновение.

- организация эффективной системы финансовых потоков от потребителей до производителей и транспортеров тепловой энергии
- обеспечение обоснованности и прозрачности методик формирования тарифа на тепловую энергию с учетом интересов всех участников рынка тепловой энергии
- разработка эффективных инвестиционных программ по модернизации генерирующего и сетевого хозяйства теплоэнергетических систем
- создание новых организационных форм функционирования теплоэнергетики, использующих возможности нормативной правовой базы по формированию государственно - частных партнерств, заключению энерго - сервисных контрактов и т.д.

С учетом указанных обстоятельств, представляется целесообразным формирование комплексной системы контроллинга, которая позволит обеспечить решение данных задач с целью повышения экономической эффективности и экологической безопасности региональных теплоэнергетических систем, структура которой приведена на рисунке 1.

Очевидно, что для реализации полного набора указанных функций контроллинга необходимо реализовать два аппаратно - технических проекта:

Во - первых, осуществить интеграцию компьютерных систем (включая биллинговые системы) всех участников рынков тепловой энергии и регулирующих организаций в части информационного обеспечения поддержки принятия решений по формированию тарифа, снижению потерь и т.д.

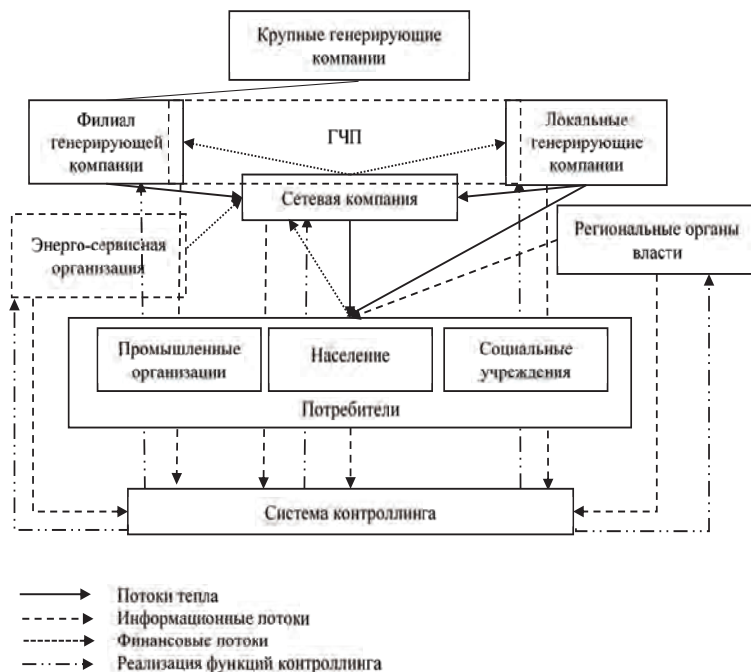


Рисунок 1 - Комплексная система контроллинга теплоэнергетических организаций

Во - вторых, произвести масштабное внедрение контрольно - измерительной аппаратуры, позволяющей контролировать движение тепловой энергии от системы генерации до системы потребления с использованием в том числе оборудования Smart Grid и Smart Meeting.

Указанные решения потребуют значительных первоначальных инвестиций, возврат которых будет осуществляться на основе использования элементов RAB - регулирования тарифов.

Список использованной литературы

1. Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. 2012. №14. С. 66 - 69
2. В феврале Смоленск полностью погасит долг перед «Квадрой» // SmolDayly. Новости. URL: <http://smoldaily.ru/v-fevrale-smolensk-polnostyu-pogasit-dolg-pered-kvadroy> (Дата обращения: 22.03.2016)

© Жужгина И.А., Дли С.М., 2016

Зверева Е.В.,

к.э.н., доцент,

Хабаровский государственный университет

экономики и права, ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

Наркевская Т.В.,

к.э.н., доцент,

Петербургский государственный университет

путей сообщения Императора Александра I, ПГУПС,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье уделяется внимание проблемам учета и анализа финансовых результатов деятельности коммерческого банка, функционально связанных между собой, определяющих повышение его доходности и конкурентоспособности.

В современных условиях наиболее остро встает проблема оценки финансовой устойчивости коммерческих банков путем разработки системы критериев, определяющих надежность банка, и методик проведения анализа с установленными критериями. Основным фактором, обеспечивающим эффективное развитие деятельности кредитной организации, а также ее финансовой устойчивости выступает прибыль. Стабильного экономического роста, повышения эффективности работы банка, возможно достичь, осуществив анализ доходов и расходов банка от кредитной и прочей деятельности, осуществив поиск резервов повышения показателей доходности. Управление прибылью

кредитной организации является важной частью банковского менеджмента, цель которой определяется в максимизации прибыли с учетом допустимого уровня риска.

Анализ финансовых результатов деятельности акционерного коммерческого банка является одним из важнейших направлений его функционирования и развития, ибо дает возможность увязать элементы государственного регулирования и надзора за деятельностью банков с целями внутрибанковского анализа, а также позволяет отслеживать выполнение установленных Банком России пропорций и нормативов в процессе управления финансовой устойчивостью [5, с. 213]. Данный анализ позволяет руководству сформировать кредитную и процентную политику, выявить менее прибыльные операции и разработать рекомендации по возможному получению большей доходности. При построении системы анализа финансовых результатов должны решаться следующие задачи: определение реальной стоимости активов; определение факторов, влияющих на финансовые результаты; анализ капитала; анализ прибыльности; анализ качества управления издержками; анализ управления процентным риском; анализ структуры заемного капитала и эффективности его управления и др. [7, с. 485].

Стратегия развития кредитной организации определяется перечнем услуг, предоставляемых банком. Наиболее существенной с точки зрения анализа финансовой результативности кредитной организации является классификация операций в зависимости от способа формирования и размещения ресурсов (активные, пассивные, прочие).

Положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» и «Расходы организации» определены их понятие, порядок признания в бухгалтерском учете и классификация [3, 4]. ПБУ 9 / 99 установило норму, согласно которой для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями в зависимости от характера своей деятельности, вида доходов, размера и условий получения. Доходами кредитной организации признается увеличение экономических выгод, приводящее к увеличению собственных средств (капитала) кредитной организации (за исключением вкладов акционеров или участников). Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Выделяют расходы по обычной деятельности и прочие расходы. ПБУ 10 / 99 установило нормы, согласно которым для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно устанавливает расходы по обычным видам деятельности или прочие расходы в зависимости от направлений своей деятельности, характера расходов, размера и условий осуществления [4, с. 16].

Доходы и расходы кредитных организаций в зависимости от их характера, условия получения (уплаты) и видов операций подразделяются на: доходы и расходы от банковских операций и других сделок; операционные доходы и расходы; прочие доходы и расходы. Под доходами и расходами от банковских операций и других сделок понимаются доходы и расходы от:

- привлечения денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещения привлеченных средств от своего имени и за свой счет;

- открытия и ведения банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществления расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков - корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассации денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купли - продажи иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечения во вклады и размещение драгоценных металлов;
- осуществления переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов;
- выдачи поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- операций по приобретению права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительного управления денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями;
- от оказания консультационных и информационных услуг;
- от профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг.

К операционным доходам и расходам относятся:

- доходы и расходы от операций с ценными бумагами;
- доходы от участия в уставных капиталах других организаций;
- доходы и расходы, связанные с предоставлением за плату активов во временное пользование (временное владение и пользование);
- доходы и расходы от выбытия (реализации) имущества;
- доходы и расходы, связанные с формированием и восстановлением резервов на возможные потери;
- доходы и расходы от переоценки средств в иностранной валюте, драгоценных металлов, ценных бумаг;
- доходы и расходы от производных финансовых инструментов;
- доходы и расходы от иных операций и сделок, осуществляемых в соответствии с законодательством Российской Федерации [4, с. 29].

К прочим доходам и расходам относятся доходы и расходы, не связанные с банковской деятельностью, либо возникшие вследствие нарушения условий, связанных с осуществлением кредитной организацией своей деятельности (несоблюдение требований законодательства Российской Федерации, договорной и трудовой дисциплины и др.), а также расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности.

Для выявления конечного финансового результата деятельности коммерческого банка производится закрытие счетов учета доходов и расходов с отнесением сумм на счет учета финансового результата. Финансовый результат определяется коммерческими банками как разница между фактическими доходами (счет 701) и расходами (счет 702). При превышении доходов над расходами образуется прибыль, отражаемая на счете 70301 «Прибыль отчетного года». В случае превышения расходов над доходами убытки отражаются на счете 70401 «Убытки отчетного года» [5, с. 112]. Филиалы кредитных организаций, которые самостоятельно определяют финансовый результат, обязаны

заключительными оборотами передать головной организации остатки со счетов 70301, 70401, 70501, а головные организации соответственно обязаны принять от подведомственных филиалов остатки по указанным балансовым счетам. После утверждения на годовом собрании акционеров (участников) банка годового отчета осуществляется реформация баланса, т.е. сумма распределенной прибыли списывается со счета 70302 в корреспонденции со счетом 70502 «Использование прибыли предшествующих лет». Если акционерами (участниками) банка принято решение о неполном распределении прибыли отчетного года, то на счете 70302 учитывается остаток нераспределенной прибыли.

При проведении оценки и анализа показателей, характеризующих процесс формирования и динамики прибыли предприятия, используют данные формы «Отчет о финансовых результатах». Савицкая Г.В. в ходе анализа финансовых результатов деятельности предприятия предлагает использовать следующие показатели прибыли [9, с. 385]:

- маржинальная прибыль (разница между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами);
- прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (разница между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода);
- общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто - прибыль) включает в себя финансовый результат от реализации продукции, работ, услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности;
- чистая прибыль – та часть прибыли, которая остается после уплаты процентов, налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;
- капитализированная прибыль – часть чистой прибыли, направляемая на финансирование прироста активов.

Цель анализа финансовых результатов определяет использование того или иного показателя прибыли. Так для определения безубыточного объема продаж, для оценки уровня доходности деятельности используется маржинальная прибыль, для оценки доходности совокупного капитала – общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, для оценки рентабельности собственного капитала – чистая прибыль, для оценки устойчивости роста предприятия – капитализированная прибыль.

Состав и методика доходов и расходов банковской деятельности различается от методик, используемых при анализе финансового результата коммерческого предприятия. Изучить причины, которые привели к изменению процентных доходов и расходов банка, можно при использовании классификации предоставленных ссуд, в разрезе по группам заемщиков (физические и юридические лица, по объектам кредитования). По каждой из групп заемщиков кредитная организация анализирует данные о суммах выданных клиентам ссуд, наличии залога, погашении задолженности по кредиту, процентных платежах и ставках. Данный подход позволяет оценить кредитные риски по невозвратам ссудной задолженности. При осуществлении анализа процентных доходов банка в качестве инструментов исследования используются также относительные показатели, которые позволяют определить как средний уровень доходности всех ссудных операций, так и каждой группы ссуд, среди которых:

- отношение валовых процентных доходов к средним остаткам по всем ссудным счетам;
- отношение полученных процентов по краткосрочным ссудам к средним остаткам по этим ссудам;

- отношение полученных процентов по долгосрочным ссудам к средним остаткам по этим ссудам;
- отношение полученных процентов по отдельным группам ссуд к средним остаткам по исследуемой группе [10, с. 218].

Динамика данных показателей дает возможность определить, за счет каких именно ссудных операций увеличиваются процентные доходы. Для того чтобы определить какие причины оказали влияние на изменение доходов, полученных от операций с ценными бумагами, необходимо изучить состав и размер портфеля инвестиций, а также оценить доходность ценных бумаг по видам. Благодаря анализу непроцентных доходов можно определить, как эффективно банк использует свои некредитные источники получения доходов. При этом их анализ производится по видам операции, а также в динамике.

При анализе банковских доходов определяется доля каждого вида дохода в их общей сумме или соответствующей группе доходов. На следующем этапе оценивается стабильность доходов, которые остаются практически неизменными в течение долгого периода и могут быть спрогнозированы [6, с. 98]. Значительные отклонения структуры данных доходов свидетельствуют либо о появлении новых источников дохода в связи с развитием нового вида операций, либо о единовременных доходах, как правило, связанных с резким изменением курса иностранной валюты. В ситуации, когда выявляются значительные расхождения с плановой структурой доходов, нужно определить факторы, которые привели к этим отклонениям.

Для собственников, управленческого персонала, государства, инвесторов, кредиторов важны не только величина прибыли, но и уровень доходности деятельности организации, что определяет значимость расчета показателей рентабельности организации. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной).

Жарковская Е.П. рассматривает коэффициенты, используемые для анализа прибыльности: рентабельность активов – отношение чистой прибыли к активам банка, определяет степень влияния системы налогообложения банка на уровень доходности; рентабельность собственного капитала – отношение прибыли к собственному капиталу; рентабельность акционерного капитала – отношение прибыли к уставному капиталу (акционерный капитал); рентабельность акций – отношение дивидендов на одну акцию к средней цене одной акции, то есть характеризует норму прибыли на акцию и представляет интерес для акционеров; рентабельность активов, приносящих доход – отношение прибыли к активам, приносящим доход [5, с. 297].

Анализ финансовых результатов деятельности в банковском секторе имеет свои особенности, безусловно, характеризует финансовую стабильность кредитной организации, ибо позволяет повысить доходность деятельности, а также определить потенциальные резервы роста прибыли.

Список использованной литературы

1. О банках и банковской деятельности [Текст]: федер. закон: [принят 02 декабря 1990 г. (действующая редакция от 20.04.2015) № 395 - 1 - ФЗ] // Собр. Законодательства РФ. – 05.02.1996. – № 56. – Ст.492.

2. О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации [Текст]: положение Банка России: [принято 16 июля 2012 г. № 385 - П].
3. О порядке составления кредитными организациями годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности [Текст]: указание Банка России: [принято 4 сентября 2013 г. (действующая редакция от 30.11.2013) № 3054 - У].
4. 26 положений по бухгалтерскому учету. – М.: Проспект, 2014. – 240 с.
5. Жарковская Е. П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка [Тест]: учебник / Е.П. Жарковская. – М.: ОМЕГА - Л, 2015. – 384 с.
6. Бувеч С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности [Текст]: учебное пособие / С.Ю. Бувеч. – М.: КНОРУС, 2013. – 160 с.
7. Заруба Е.В., Зверева Е.В., Шайкина Л.К. Специфика анализа и учета показателей прибыли кредитной организации // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XIII международной научно - практической конференции (13 ноября 2015 года). – Прага, Чешская Республика: Изд - во WORLD PRESS s.r.o., 2015. – С. 482 – 487.
8. Зверева Е.В., Шайкина Л.К., Шалаева С.Ю. Некоторые подходы к повышению конкурентоспособности кредитной организации (на примере АО «Альфа - банк») // Приволжский научный вестник № 6 - 2 (46) – июнь 2015. Научно - практический журнал. – Ижевск, 2015. – С.33 – 41.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА - М, 2012. – 536 с.
10. Усатова Л.В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках [Текст]: учеб. пособие / Л.В. Усатова. – М.: Дашков и К, 2012. – 392 с.

© Зверева Е.В., Наркевская Т.В., 2016

Инговатова О.А.

старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности
Хабаровского государственного университета экономики и права,
г. Хабаровск

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗМЕРА ЗАКАЗА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЗАПАСАМИ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Организации, занимающиеся производством, не могут обойтись без запасов ресурсов. Управление запасами стало неотъемлемой частью процесса функционирования организации в целом. Как процесс комплексный, управление запасами в ходе определения уровня запасов, потребности в них, нормы расхода, движения в организации, планировании ассортимента, должно основываться на совокупности информации, полученной от всех основных бизнес - процессов деятельности организации: снабженческой, производственной, сбытовой, менеджмента и т.д. [2,60] Основной акцент в системах и моделях управления запасами делается на определение оптимальной величины запасов.

Для бесперебойной работы необходимо пополнение запасов. В тоже время на их хранение затрачиваются средства, поэтому возникает необходимость оптимальной эксплуатации запасов.

В целях определения размера запасов предлагается разделить мероприятия на следующие 3 группы:

1. Организационные (принятие решений, ведение переговоров с поставщиками, заключение договоров и др.)
2. Интегрированные (взаимодействие экономических, бытовых, технических, снабженческих служб)
3. Формализованные (для оценки оптимальности различных вариантов использования ресурсов).

Более подробно уделим внимание формализованным методам. Повышенный интерес руководителей организаций и исследователей к проблеме оптимальных систем управления запасами связан с широким практическим использованием современного уровня развития математики, логистики, вычислительной техники и транспорта. Расчеты на их основе позволяют существенно снизить издержки производства, внедрить научно обоснованные методы управления запасами ресурсов. При оптимизации моделей теории управления одним из наиболее простых и наглядных инструментов является формула Уилсона, которую также называют формулой оптимального размера заказа или формулой экономического размера заказа (Economic Order Quantity - EOQ). При использовании формулы предполагается, что известны все параметры модели, а спрос считается постоянным. Очень часто отсутствие страховых запасов в модели EOQ считается одним из ограничений в ее использовании. Указывается, что формула Вильсона рассчитана на случай моментального пополнения, без страховых запасов. Расходы на содержание страховых запасов равны произведению величины страховых запасов на цену единицы ресурсов и на процентную ставку расходов на их содержание:

$$C_{cm} = r \cdot p \cdot q_{cm}, \quad (1)$$

где C_{cm} - расходы на содержание страховых запасов, руб.;

q_{cm} - количество страховых запасов.

В формулу суммарных затрат введем расходы на содержание страховых запасов:

$$C_{общ} = \frac{c_u \cdot S}{q} + \frac{c_x \cdot q}{2} + S \cdot p + r \cdot p \cdot q_{cm}. \quad (2)$$

Произведение $r \cdot p \cdot q_{cm}$ является константой, поэтому при дифференцировании функции по q это произведение превратится в ноль, и мы получим следующую формулу:

$$\frac{\partial C_{общ}}{\partial q} = -\frac{c_u \cdot S}{q^2} + \frac{c_x}{2} + 0 + 0 = 0 \quad (3)$$

Дальнейшие преобразования полученного уравнения приведут к формуле EOQ. Очевидно, что использование величины страховых запасов в расчетах суммарных затрат никак не влияет на формулу оптимального размера поставки. Данный вывод, тем не менее, не означает полную бесполезность величины страховых запасов в формуле суммарных затрат.

Еще одним является вопрос о применении цены и налога на добавленную стоимость в формуле EOQ. Вопрос обычно появляется при обсуждении и утверждении методологии и

инструментов оптимизации управления запасами. Причем этот вопрос возникает обычно в экономических и финансовых службах, а не у отделов логистики. Подразделения закупки сталкиваются обычно с одной ценой – той, которую нужно уплатить поставщику. А в финансовом планировании и бюджетировании применяются оба вида цен. Так, цена с НДС используется в учете движения денежных средств, а цена без НДС – в расчете себестоимости продукции. С одной стороны НДС подлежит уплате поставщику и вроде бы должен участвовать в расчетах, с другой стороны, согласно Налоговому Кодексу РФ, НДС подлежит возмещению и не является расходом. [1,60]

Для удобства в формуле цена единицы ресурсов будет использоваться без НДС, а НДС будет учтен в виде коэффициента, соответствующего налоговой ставке:

$$q = \sqrt{\frac{2c_u S}{r p r_{nc} + c_x}}, \quad (4)$$

где: r_{nc} – налоговая ставка.

При необходимости использования формулы суммарных затрат условие применения цены с НДС распространяется и на расчет расходов на содержание страховых запасов с той же предпосылкой, что на их приобретение были выплачены суммы, включающие как номинальную цену, так и НДС. Но затраты на собственно приобретение материалов С1 должны включать цену без НДС, именно потому, что НДС не включается в цену ресурсов, а подлежит последующему возмещению:

$$C_{общ} = \frac{c_u \cdot S}{q} + \frac{(r \cdot p \cdot r_{nc} + c_x) \cdot q}{2} - S \cdot r_{nc} \cdot q_{ст}. \quad (5)$$

Эти условия расчетов могут быть распространены и на другие виды налогов или акцизов, сопровождающих приобретение материальных ресурсов.

Рассмотрим вопрос, связанный с одним из вариантов использования формулы Вильсона. С помощью формулы ЕОQ возможно решение задачи выбора одного из нескольких предложений поставщиков.

Задача решается в три этапа. На первом этапе, на основе данных условий по формуле ЕОQ определяется оптимальный размер поставки для каждого поставщика. На втором этапе определяются суммарные затраты по каждому предложению, при условии включения в эту формулу соответствующего оптимального размера поставки. На третьем этапе выбирается предложение поставщика с наименьшими суммарными затратами и соответствующим размером поставки.

Размер заказываемой партии товара определяется разностью предусмотренного нормой максимального товарного запаса и фактического запаса. Поскольку для исполнения заказа требуется определенный период времени, то величина заказываемой партии увеличивается на размер ожидаемого расхода на этот период. Размер заказываемой партии (Р) определяется по следующей формуле:

$$P = Z_{\max} - (Z_{\phi} - Z_{\tau}), \quad (6)$$

где $Z_{\max}$ – предусмотренный нормой максимальный запас;

Z_{ϕ} – фактический запас на момент проверки;

Z_{τ} – запас, который будет израсходован в течение размещения и выполнения заказа.

В практической деятельности для предприятий макаронного производства часто невозможно достаточно точно определить вышеуказанные параметры. Отметим основные особенности, которые следует учесть:

1. Повышение влажности сырья при длительном хранении.

2. Снижение влажности продукции при длительном хранении (усушка макаронных изделий, и как следствие, формирование естественной убыли).

3. Образование учетных отходов и безвозвратных потерь при производстве.

Для иллюстрации различий при определении параметров модели с использованием стандартной формулы и скорректированной на специфику продукции макаронного производства, рассмотрим практический пример.

Хотя вышеуказанные нормы рекомендуется использовать в торговле, при хранении на оптовых складах, также может возникать необходимость нормирования естественной убыли макаронных изделий.

Учет процессов естественной убыли и нормирования расхода сырья изменяет традиционно рекомендуемые значения параметров стратегии управления запасами. Указанное отклонение для оптимального размера может показаться очень незначительным, но необходимо учесть, что в реальных системах управления запасами в макаронном производстве перечень номенклатуры продукции определяется десятками наименований. К тому же уменьшение длительности интервала между поставками товаров приводит как к уменьшению объемов соответствующих товаров, так и страховых запасов.

Список литературы :

1. Федоров С.С. Управление запасами. Расчёт по формуле Вильсона // Логинфо. 2003 №2 с.60

2. Информационное обеспечение системного подхода управления запасами на примере макаронной отрасли // О.А. Инговатова // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. - 2014. - № 10 (100). - С. 16 - 17.

© Инговатова О.А. 2016

Камалов И.И.,

студент направления подготовки «Прикладная информатика»

Набережночелнинского института КФУ,

г. Набережные Челны, Российская Федерация

ВЫБОР CMS ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНА

Эффективная организация сбытовой деятельности предприятия не будет достигнута созданием обычного сайта. Многофункциональные сайты становятся всё более актуальными и определяют перспективы развития бизнеса, его рост. Необходимо контролировать и эффективно управлять сайтом, – с этой целью используются системы управления содержимым (CMS). Существуют бесплатные, с открытым исходным кодом решения – Magento, PrestaShop, OpenCart. Коммерческие CMS имеют широкий функционал, предназначены для создания крупных корпоративных сайтов – 1С - Битрикс, NetCat.

Наличие собственного сайта имеет большое значение для предприятий. Интернет - ресурс не ограничен географически, также увеличивает продажи товаров и помогает

расширить бизнес, найти новых клиентов и поставщиков. Сайт не просто визитная карточка организации, он является инструментом бизнеса, где приятный дизайн, простота, функциональность, актуальная информация способствуют повышению имиджа организации и его сотрудников. Компании, обладающие серьезными корпоративными сайтами, вызывают большее уважение и доверие у потенциальных клиентов и партнеров.

Создание крупного корпоративного сайта или интернет - магазина, невозможно представить без использования CMS (системы управления содержимым) – это программа или система, с помощью которой автоматизируется работа с информацией на сайте. Существует несколько типов систем: платные – NetCat, 1С - Битрикс, UMI.CMS; бесплатные – OpenCart, Magento, PrestaShop и разработанные внутри компаний, индивидуальные (студийные) CMS. Каждый из типов имеет свои преимущества и недостатки. Перед установкой и внедрением CMS, нужно определить цели создания сайта, подробно изучить документацию и возможности системы. Основные требования, предъявляемые к CMS: интуитивно понятный интерфейс, возможность подключения большого количества модулей, защищенность от взлома, поисковая оптимизация, мониторинг посещаемости ресурса [1].

Анализ рейтинга Рунета о системах управления контентом показывает, что большинство компаний и разработчиков в России для создания интернет - магазинов среди бесплатных CMS предпочитают: OpenCart, PrestaShop, Magento, а среди платных - лидерами являются: 1С - Битрикс, NetCat, UMI [2].

OpenCart – бесплатная и современная система для создания интернет - магазинов. Он построен по принципу MVC (модель - представление - контроллер) и может быть установлен на веб - сервере, который поддерживает PHP и базы данных в MySQL. На базе данной системы можно создать интернет - магазин любой сложности. Сообщество пользователей и разработчиков OpenCart состоит из более 46 000 участников по всему миру. Существует более 9000 бесплатных и коммерческих дополнений. Больше 1000 разнообразных готовых дизайнов от авторов со всего мира помогут создать красивый магазин в самые короткие сроки.

PrestaShop – веб - приложение для электронной коммерции с открытым исходным кодом. Приложение написано на языке PHP, а для создания баз данных используется MySQL. Этот движок предназначен для малого и среднего бизнеса, имеется более 310 стандартных функций для быстрого создания функционального интернет - магазина. Модули статистики и работы с покупателями увеличивают конверсию, а удобный интерфейс панели управления делает работу быстрой и надежной. PrestaShop часто сравнивают с OpenCart: первая система так же, как и вторая, легка в освоении, имеет высокую производительность и становится всё более популярной с каждым годом.

NetCat CMS – система управления сайтами, которая разрабатывается с 1999 года. Согласно анализу, NetCat занимает второе место среди коммерческих CMS в Рунете. Основными преимуществами являются: высокая скорость работы, устойчивость к взлому, низкие требования к хостингу, стабильная работа под высокой нагрузкой, библиотека готовых сайтов и интернет - магазинов [3].

1С - Битрикс – один из лучших вариантов для создания интернет - магазина или корпоративного сайта. Продукты 1С - Битрикс ориентированы на широкий спектр сайтов, начиная с одностраничных сайтов - визиток и заканчивая крупными корпоративными

порталами, например, сайт компании МТС. Имеется интеграция с системой 1С:Предприятие. Довольно значимым недостатком этой CMS является высокая стоимость лицензии на интернет - магазин [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что для любого предприятия, стремящегося к расширению своей сбытовой деятельности, укреплению позиций на рынке, очень важно иметь сайт в интернете. В зависимости от целей, можно использовать различные системы управления контентом. Среди бесплатных CMS наиболее подходящими являются: PrestaShop и OpenCart, а среди платных – NetCat и 1С - Битрикс.

Список использованной литературы:

1. Горнаков С. Г. Осваиваем популярные системы управления сайтом / С.Г. Горнаков - М.: Directmedia, 2013. - 326 с.
2. Интернет - ресурс: Рейтинги Рунета. Рейтинг систем управления сайтом. <http://www.ratingruneta.ru/cms/> (дата обращения: 23.05.2016).
3. Интернет - ресурс: Netcat. Netcat E - commerce. <http://netcat.ru/products/editions/e-commerce> (дата обращения: 23.05.2016).
4. Интернет - ресурс: 1С - О компании. <http://www.1c-bitrix.ru/about> (дата обращения: 23.05.2016).

© Камалов И.И., 2016

Капитонова И.А.

студент ка 3 курса

факультета экономики и управления

ВОЛГГТУ,

г.Волгоград,

Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО РИСКА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Проблема кредитного риска очень актуальна в условиях современной рыночной экономики. Люди в нестабильной экономической ситуации хотят избежать потерь своих вложений в банках т.к существует риск возникновения дефолта дебитора.

При этом под кредитным риском понимается, финансовый риск того, что дебитор не выполнит своих обязательств перед поставщиком товаров или же провайдером услуг. [3,с.58].

Во избежание кредитного риска клиентам банка следует осуществлять: анализ, администрирование, контроль, наблюдение, возврат кредитов и прочих инструментов, особенно это касается инвестиционного кредитования. [1,с 124].

Суть самого процесса управления совокупными кредитными рисками, может включать в себя оценку и анализ политики и практики, работы кредитной организации. А в

свою очередь, чтобы избежать кредитных рисков и не потерять клиентов, кредитная организация проводит ряд мероприятий по следующим направлениям:

- управление общим риском кредитного портфеля;
- управление организацией кредитного процесса и операциями;
- управление неработающим кредитным портфелем;
- оценка политики управления кредитными рисками;
- оценка политики по ограничению кредитных рисков и лимитам;
- оценка классификации и реклассификации активов;
- оценка политики по резервированию возможных потерь по кредитным рискам.

[4,с.125].

Можно определить профилирующие направления снижения рисков кредитования для усовершенствования работы кредитной системы банков. Следствием улучшения уровня и качества кредитного портфеля могут послужить:

- создание и обеспечение единой для всех банков нормативной базы;
- формирование помощи со стороны Банка России и других государственных структур в создании необходимых обязанностей к методологическому оснащению разных форм и видов кредитования;
- введение согласования между специальными службами кредитной организации и руководителем кредитного заемщика: взаимосвязь кредитного управления с управлениями рисками, а также службами внутреннего контроля кредитной организации с кредитным управлением;
- внесение обязательного требования, исходящего от Банка России о введении государственных направлений денежно - кредитной политики в кредитную политику любой кредитной организации.

Не менее важную роль в управлении кредитными рисками играет наблюдательность со стороны кредитора т.е. закрепление полученных результатов, методов, действий мониторинга и других специально направленных мер с целью минимизации потерь; применение научно - практических документаций, создание специальных данных для оценки продуктивности кредитных организаций и работы кредитного управления, руководство рисками и службами внутреннего контроля банка в направлении достижения минимизации рисков кредитования.

Временная отчетность, анализ и сравнение данных о ходе кредитного процесса и работе конкретных банковских служб для улучшения работоспособности, достижения результатов и участия в кредитовании. Следовательно, стабильность является главным качеством в управлении кредитными рисками. [2,с.501].

Таким образом, банки могут снизить риски кредитования для достижения своих целей, организованных кредитной политикой, что в итоге будет помогать увеличению соперничества банков на финансовом рынке и социально - экономическому развитию общества.

Список литературы:

1.Беспалова И. В. Методы и финансовые инструменты управления рисками российских банков / Беспалова И. В., Яшина Н. М. // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 6. — С. 124

2.Всяких Ю. В., Давыдова А. И. Управление финансовыми рисками в коммерческом банке как основа его финансовой устойчивости // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 501

3.Жариков, В.В. Управление кредитными рисками : учебное пособие / В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов : Изд - во Тамб. гос. техн. ун - та. — 2010. — С. 58

4.Костючкова Н.В. Анализ кредитных рисков. / Н.В. Костючкова СПб.: ИТД «Скифия»— 2010. — С. 25

© Капитонова И.А., 2016

Карасёва А.В.,

Магистрант 2 курса
экономического факультета

ИСОиП (ф) ДГТУ,
г. Шахты, Российская Федерация

Мелешко Е.Н.,

д.э.н., доцент
экономического факультета

ИСОиП (ф) ДГТУ,
г. Шахты, Российская Федерация

МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Г.ШАХТЫ КАК СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО МЕЖДУ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

Финансовую поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства на территории Ростовской области оказывают 5 фондов местного развития в городах: Гуково и Зверево, Тагинском, Красносулинском и Белокалитвинском районах и 8 муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства в городах: Азов, Донецк, Таганрог, Новошахтинск, Ростов - на - Дону, Шахты; Октябрьском и Боковском районах, являясь соисполнителями Областной долгосрочной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2015 - 2017 годы. [1, электронный ресурс].

Данные организации осуществляют микрофинансовую деятельность в форме предоставления микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства, имеющим ограниченный доступ к традиционным банковским услугам, в размере 1 млн. рублей сроком на 12 месяцев по процентной ставке 10 % годовых.

С целью обеспечения комплексного подхода к удовлетворению потребностей малого и среднего бизнеса в финансовой, имущественной, информационной и иных видах поддержки в Ростовской области сформирована инфраструктура поддержки предпринимательства, в которую, помимо 13 фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития, входят:

- 20 муниципальных агентств поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;
- 21 информационно - консалтинговый центр по обслуживанию предприятий малого агробизнеса, крестьянско - фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств;
- семь бизнес - инкубаторов;

Также в Ростовской области осуществляют деятельность следующие региональные организации инфраструктуры: Гарантийный фонд Ростовской области, Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства, Ростовский бизнес - инкубатор, Ростовский региональный Евро Инфо Корреспондентский Центр и т.д.

В городе Шахты, к объектам инфраструктуры, оказывающим поддержку предпринимательства, относятся:

- Микрофинансовая организация муниципальный Фонд поддержки малого предпринимательства г. Шахты;
- Некоммерческое Партнерство Агентство поддержки предпринимательской деятельности г.Шахты.

Микрофинансовая организация муниципальный Фонд поддержки малого предпринимательства г. Шахты осуществляет свою деятельность с 1999 года и по настоящее время (далее МФО МФ ПМП г. Шахты).[2, электронный ресурс].

Получив статус микрофинансовой организации муниципальный Фонд поддержки малого предпринимательства г. Шахты ежегодно предоставляет займы и микрокредиты на льготных условиях, чем способствует увеличению доступа к кредитным ресурсам для субъектов малого бизнеса.

Основными задачами фонда являются:

- Предоставление микрозаймов;
- Консультирование по вопросам государственной поддержки в виде различного рода субсидий;
- Различные виды юридических и бухгалтерских услуг.[3, электронный ресурс].

Муниципальным фондом г.Шахты создан и постоянно обновляется реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, получателей государственной поддержки.

Анализ выданных займов субъектам малого и среднего предпринимательства представлен в таблице 1 .

Таблица 1 – Выдача микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства за 2013 - 2015 год.
[4, электронный ресурс].

Показатель	2013 год	2014 год	2014 г. к 2013г. в %	2015год	2015 г. к 2014 г. в %
Сумма выданных микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства, тыс.руб	57470,9	74674,0	29,9 %	83291,2	11,5 %

Как видно из таблицы, сумма выданных микрозаймов с каждым годом возрастает. За 2015 год было фактически израсходовано на 8 617, 2 тыс. руб больше, чем в 2014 и на 25820,3 тыс.руб по сравнению с 2013 годом.

Помимо выдачи микрозаймов, МФО МФ ПМП оказывает и консультационные услуги. Сведения об оказанных консультациях и приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, воспользовавшихся консультационными услугами, ед.

Показатель	Период			Отклонение, %	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014г.
Количество проведенных консультаций и мероприятий для субъектов малого и среднего предпринимательства	322	300	316	- 6,83 %	+5,33 %
в том числе:			66		
- иные виды консультационных услуг, оказанных субъектам МСП (составление бухгалтерской и налоговой отчетности)					
- предоставление информации о возможностях получения кредитных и иных финансовых ресурсов			250		

По данным таблицы можно заметить, что в 2015 году произошло увеличение числа проведенных консультаций с 300 до 316 единиц. Это говорит о повышении заинтересованности среди субъектов малого и среднего предпринимательства в организации собственного дела.

Рассмотрим сведения о количестве субъектов малого и среднего предпринимательства, воспользовавшихся консультационными услугами (таблица 3)

Таблица 3 – Сведения о количестве субъектов малого и среднего предпринимательства, воспользовавшихся консультационными услугами

Показатель	Период			Отклонение, %	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014г.
Сведения о количестве субъектов малого и среднего предпринимательства,	78	94	101	+ 20,5 %	+ 7,44 %

воспользовавшихся консультационными услугами					
--	--	--	--	--	--

Из общего количества заключенных договоров за 2015 год, 54 – с индивидуальными предпринимателями, 47 - с субъектами малого бизнеса.

В 2011 году между МФО МФ ПМП г.Шахты и Государственным Учреждением «Центр Занятости Населения г.Шахты» заключено соглашение о взаимном сотрудничестве и договор о предоставлении организационно - консультационных услуг безработным гражданам по вопросам организации самозанятости безработных граждан. Итоги сотрудничества представлены в Таблице 4.

Таблица 4 – Сведения о консультационных услугах,
оказанных безработным гражданам.

Показатель	Период			Отклонение, %	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014г.
Организационно - консультационные услуги, оказанные безработным гражданам	31	17	20	- 41,9 %	+53,8 %

Уменьшение количества желающих получить консультационные услуги объясняется кризисом и нестабильной экономической обстановкой в стране, однако в 2015 году наблюдается незначительное увеличение данного показателя, обусловленное стабилизацией экономики региона

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что фонд поддержки малого предпринимательства по своему статусу и возможностям является уникальной организацией, осуществляющей как финансовую, так и информационную поддержку малого предпринимательства.

Список использованной литературы:

- 1.Официальный сайт Правительства Ростовской области. URL: [http:// www.donland.ru / Default.aspx?pageid=76681](http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=76681) (дата обращения: 18.05.2016)
- 2 Официальный сайт Администрации города Шахты. URL: [http:// shakhty - gorod.ru / economics / business - support / infrastructure - support.php](http://shakhty - gorod.ru / economics / business - support / infrastructure - support.php) (дата обращения: 19.05.2016)
- 3 Ассоциация предпринимателей Ростовской области. URL: [http:// business - shahty.ru / support /](http://business - shahty.ru / support /) (дата обращения: 18.05.2016)
- 4 Информационный портал Министерства юстиции Российской Федерации. URL: [http:// unro.minjust.ru / NKOReports.aspx?request _ type=nko](http://unro.minjust.ru / NKOReports.aspx?request _ type=nko) (дата обращения: 20.05.2016)

© Карасёва А.В., 2016

© Мелешко Е.Н., 2016

Кашаева В.Ю.,
студентка 4 курса
инженерно - экономического факультета
РГРТУ,
г. Рязань, Российская Федерация
Скрипкина О.В.,
К.э.н., доцент РГРТУ,
Г.Рязань, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИИ «РАСХОДЫ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА»

Муниципальное образование, являясь собственником бюджетных ресурсов, имеет право распоряжаться ими, направлять на развитие материальной и социальной сферы, а также покрывать другие потребности.

Расходы местного бюджета определяются как платежи, не подлежащие возврату, т.е. которые не вызывают и не погашают финансовых требований.

Категория «расходы местного бюджета» проявляется через конкретные виды расходов, каждый из которых может быть охарактеризован с качественной и количественной сторон. Качественная характеристика позволяет установить экономическую природу и общественное назначение каждого вида бюджетных расходов, количественная - их величину.

Расходы местного бюджета, как компонент общей финансовой категории «бюджета» представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением муниципальными образованияами своих функций политического, социального и хозяйственного регулирования, а также обеспечения общих условий жизни населения [1].

Нами были рассмотрены мнения различных авторов о сущности и содержании расходов местного бюджета. Данные мнения представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Определение дефиниции «расходы местного бюджета»

АВТОР	ОПРЕДЕЛЕНИЕ
1	2
1. БК РФ	Расходы местного бюджета – это выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета
2.Комментарий к Федеральному закону от 17 августа 1995 г. № 147 - ФЗ «О естественных монополиях»	Расходы местного бюджета – выплачиваемые из бюджета денежные средства.
3.Вигман С.П. Финансы. Деньги. Кредит: учеб.пособие. - М.: ТК Велби, 2013. – 80с., 2013	Расходы местного бюджета - денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций местного самоуправления [1].
4.Астафуров Н.В.	Расходы – это урегулированные нормами финансового права общественные отношения, возникающие в процессе деятельности по распределению и использованию централизованных и децентрализованных фондов (финансовых

	ресурсов) государства и муниципальных образований, а также иных финансовых ресурсов публичного характера, необходимых для реализации государством и муниципальными образованиями своих функций и выполнения стоящих перед ними задач.
5.Крохина Ю.А.	Расходы местного бюджета - это публичные, не создающие и не погашающие финансовых требований непрерывные затраты муниципального образования в виде строго опосредованных нормами права экономических отношений по поводу распределения и использования централизованных фондов денежных средств в целях обеспечения задач и функций муниципального образования.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что среди мнений авторов нет единого подхода к определению расходов местного бюджета, однако каждый из авторов отмечает, что расходы местного бюджета – это денежные средства, выплачиваемые из бюджета на определенные цели.

Проанализировав представленные мнения, нами дано собственное определение экономической категории «расходы местного бюджета».

Расходы местного бюджета - это экономические отношения, возникающие в связи с распределением фонда денежных средств и его использованием по отраслевому и целевому назначению.

Список использованной литературы

1. Бородина, Н.М. Финансово - экономические основы местного самоуправления [Текст] / Н.М.Бородина, А.А.Подсумкова.
2. Автономов, А.С. Правовые и финансовые основы местного самоуправления в Российской Федерации [Текст] / А.С.Автономов

© Кашаева В.Ю., Скрипкина О.В., 2016

Киселева Ю.А., Леонтьева Н.Ю., Языкова А.Н.

студенты 1 курса факультета управления

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

Чебоксарский кооперативный институт (филиал)

г. Чебоксары, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ МАРКЕТИНГОМ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Актуальность управления маркетингом потребительского общества обусловлена необходимостью повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий потребительской кооперации, как составной части экономики страны,

расширения границ использования методов маркетинга как в коммерческой, так и некоммерческой сферах.

Теоретические основы маркетинговой деятельности отражены в работах А.И. Андреянова, Г.З. Вахитова, К.И. Иванова, Т.В. Погодиной и др. Вместе с тем, в исследованиях не нашли отражения проблемы совершенствования управления маркетингом потребительского общества.

Социальная направленность – особенность предприятий потребительской кооперации, поэтому в анализе управления маркетингом необходимо учитывать социальные основы маркетинга кооперативных организаций: ее миссию и социальные цели, а также социальные функции, понятия и социальные концепции маркетинга взаимоотношений [2].

Рассмотрим особенности управления маркетингом потребительского общества. Во - первых, это вероятный характер большого количества конкретных моментов деятельности предприятия, которые необходимо измерять и прогнозировать, а также вероятностная оценка поведенческих реакций обслуживаемого населения, вероятностный характер определения конечного результата маркетинговой деятельности. Данная особенность связана с тем, что процесс жизнедеятельности и условия поведения потребителей носит стохастический характер; факторы, определяющие поведение потребителей, носят множественный характер. Во - вторых, наличие рискованной ситуации, требующей оценки и определения путей её преодоления. Конкретно здесь выстраивается программа предпочтений и прогнозного поведения потребителей наряду с программой лояльности. В - третьих, необходимость моделирования мер психологической ориентации и убеждений пайщиков и обслуживаемого населения [1; 3]. В - четвертых, учет в процессе управления маркетингом социальных основ маркетинга кооперативных организаций (ее миссия и социальные цели, а также социальные функции, понятия и социальные концепции маркетинга взаимоотношений), особенностей маркетинга взаимоотношений и использование его инструментария в практической деятельности предприятий потребительской кооперации. Данная особенность требует разработки программы лояльности, изменения статуса потребителя в соответствии с цепочкой: потенциальный – реальный – повторный – приверженный. Учет социальных основ маркетинга предприятий потребительской кооперации способствуют обеспечению рентабельной работы не за счет сбыта, а за счет удовлетворения потребностей покупателей более эффективными способами при сохранении и повышении их благосостояния в долговременной перспективе, за счет привлечения новых покупателей и удержания старых. Таким образом, при осуществлении комплексного анализа системы управления маркетингом потребительского общества важен учет достижения сбалансированности трех факторов: прибылей предприятия, потребности потенциальных покупателей и интересов общества в целом [3; 4].

Процесс управления маркетингом включает этапы: анализ рыночных возможностей с целью установления доли кооперативных организаций на товарном рынке (каждая возможность оценивается на предмет ее соответствия целям и наличным ресурсам фирмы); отбор целевых рынков (определение объемов спроса; сегментирование рынка; позиционирование товара на рынке); разработка комплекса маркетинга (разработка товара; определение цены на товар, сбыт, продвижение товаров на рынок); осуществление маркетинговых мероприятий (их планирование, реализация, регулирование и контроль) [4].

Управление маркетингом потребительского общества, включающее в себя анализ, планирование, осуществление и контроль мероприятий, направлено на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с клиентами с целью достижения необходимых уровней сбыта, прибыли и доли рынка, удовлетворения потребностей клиентов и защите общественных интересов. Эффективность управления маркетингом – комплексная оценка качественных и количественных показателей распределения, продвижения и позиционирования товаров и услуг в обществе с учетом миссии и бюджета каждого участника рыночного оборота.

Список использованной литературы

1. Александрова Л.Ю., Мунши А.Ю., Мунши Ш.М. Анализ, оценка и усиление конкурентной позиции предприятия [Текст] / Л.Ю. Александрова, А.Ю. Мунши, Ш.М. Мунши // Новая наука: Теоретический и практический взгляд: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (14 октября 2015 г., г. Sterlitaмак). – Sterlitaмак: РИЦ ИМИ, 2015. – С. 118 - 120.
2. Мунши А.Ю., Александрова Л.Ю., Мунши Ш.М. Проблемы обслуживания покупателей на предприятиях розничной торговли потребительской кооперации региона и пути их решения [Текст] / А.Ю. Мунши, Л.Ю. Александрова, Ш.М. Мунши // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2 - 2. – С. 438.
3. Мунши А.Ю., Мунши Ш.М., Александрова Л.Ю. Проблемы малых и средних предприятий региона на зарубежных рынках и пути их решения [Текст] / А.Ю. Мунши, Ш.М. Мунши, Л.Ю. Александрова // Вестник Российского университета кооперации. – 2014. – № 4 (18). – С. 35 - 39.
4. Мунши А.Ю., Ш.М. Мунши, Александрова Л.Ю. Маркетинг: Учебное пособие [Текст] / А.Ю. Мунши, Ш.М. Мунши, Л.Ю. Александрова. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. – 184 с.

© Киселева Ю.А., Леонтьева Н.Ю., Языкова А.Н., 2016

Белкина Е.Н.,

д.э.н., профессор

Киселева Д.А.,

студентка 1 курса магистратуры

экономического факультета

КубГАУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

МОНОПОЛИЯ – «ЗА» И «ПРОТИВ». ДВОЙСТВЕННАЯ РОЛЬ МОНОПОЛИИ

В статье рассматривается монополия как неотъемлемая часть рыночных отношений. Представлены положительные и отрицательные стороны монополии. Определена роль государственной антимонопольной политики. Приведены данные уровня развития конкурентной среды в экономике России.

Ключевые слова: монополия, совершенная конкуренция, монополистические объединения, антимонопольное законодательство.

Любое проявление монополистического процесса затрагивает рыночные отношения на всех этапах их развития. Началом становления монопольного положения считается конец XIX века, когда в 1873 году произошел крупнейший финансовый кризис. При соотношении этих двух понятий – монополии и кризиса – заключается одна из главных причин монополизации, стремление фирмы спастись от проявления финансовой нестабильности в монополистической деятельности.

Несмотря на то, что монополия представлена антиподом конкуренции, именно монопольное функционирование является следствием конкурентного проявления, из - за чего малые и неэффективные предприятия вытесняются из рынка, а производство сконцентрировано на крупных предприятиях.

При этом не рекомендуется преувеличивать роль монопольной деятельности в развитии научных исследований и опытно - конструкторских разработок. Опыт показывает, что большинство крупных открытий в науке и технике происходят за счет относительно небольших венчурных компаний. На этой основе появляется возможность формирования крупных фирм (например, компания Microsoft в 1981 году имела численность 100 сотрудников в США, сейчас насчитывает 16 400 сотрудников в 49 странах и рыночную стоимость порядка \$40 млрд. и годового оборот \$5 млрд.) [1].

Отношение общества и государства к любым проявлениям несовершенной конкуренции всегда двузначно из - за противоречивой роли монополий в экономике страны. Плюсы и минусы наличия монополий на рынке можно рассмотреть на следующем рисунке 1.

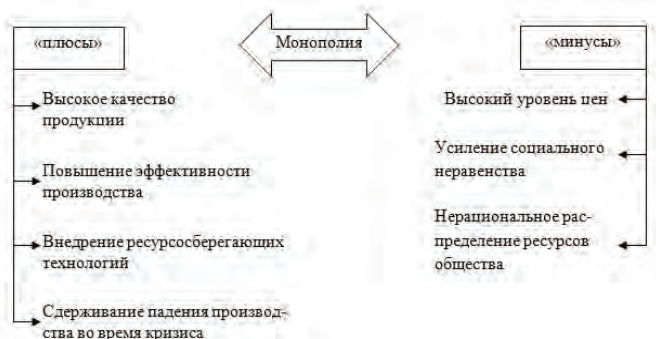


Рисунок 1 – Основные «плюсы» и «минусы» монополий на рынке

Монополии способны сократить выпуск продукции и установить высокие цены благодаря своему монопольному положению на рынке, что способствует нерациональному распределению ресурсов и обеспечивает усиление неравенства доходов населения. Монополия снижает жизненный уровень стран за счет более высоких цен. Ведь не всегда фирмы - монополисты применяют в значительной мере возможности для развития НТП.

В пользу монополистической деятельности существуют достаточно весомые аргументы. Продукция монополистических фирм отличается более высоким качеством, что позволяет им завоевывать лидирующее положение на рынке (за исключением «естественных монополий», которые не всегда по праву получают доступ к той или иной деятельности на рынке). Монополизация влияет на повышение эффективности производства: только крупная фирма на защищенном рынке имеет достаточно средств для успешного проведения научных исследований и разработок.

На обеспечение условий добросовестной конкуренции и предотвращения монополизации рынка направлена государственная антимонопольная политика, одной из целей которой является эффективное противостояние попыткам фирм контролировать определенный сегмент рынка [3]. Но в экономической практике не всегда можно избежать доминирования на рынке какой-либо фирмы, как это бывает в случае с естественными монополиями. Естественная монополия минимизирует суммарные издержки, когда один производитель обслуживает весь рынок (например, телефонные компании, службы по обеспечению коммунальными услугами) [2].

В соответствии с данными рисунка 2 необходимо уделить внимание решению проблемы с правонарушениями в области антимонопольного законодательства, которые приводят к недобросовестной конкуренции в связи со злоупотреблением лидирующим положением на рынке.



Рисунок 2 – Структура нарушений антимонопольного законодательства в 2015 году, %

Начиная с 2014 года, можно проследить положительную динамику развития конкурентоспособности российской экономики. Согласно данным Росстата в 2015 году улучшение состояния конкурентной среды выявили 22 % респондентов, представляющих крупные и средние предприятия (в 2014 году – 18 %). В состав респондентов вошло сообщество из числа предпринимателей - собственников и руководителей хозяйств независимо от их организационно - правовой формы. Согласно рейтингу, Россия с каждым годом улучшает условия ведения бизнеса. В 2014 году Россия поднялась на 20 позиций и заняла 92 место из 189 стран, в 2013 году – 112 место из 185 стран, в 2011 году – 118 место из 183 стран, в 2010 году Россия занимала 123 место.

В настоящее время проблема монополизации и недобросовестной конкуренции перестает быть только экономической – она все больше затрагивает политические и общественные стороны. Не исключено, что в некоторых случаях деятельность монополий

является оправданной и необходимой, но эти процессы должны контролироваться со стороны государства, для того чтобы не допустить злоупотребления своим монопольным положением.

Список использованной литературы

1. Качалин В.В. Международные аспекты антимонопольного регулирования // Мировая экономика и международные отношения. 2010 г. – N 2. – 49 - 56 с.
2. Насонов К.Д. Новая антимонопольная политика государства // Ведомости торгово - промышленной палаты. 2010 г. №1.
3. Розанова Н.М. Конкурентный процесс в современной рыночной экономике. – М.: МАКС Пресс 2010 г.

© Белкина Е.Н., Киселева Д.А., 2016

Клинчаева Н.Ф.,

студентка 4 курса Института международного сервиса,
туризма и иностранных языков ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Налоговое планирование - это реализация налогоплательщиком своего права использовать все возможные средства для уменьшения возложенного на него государством налогового бремени, основывающаяся на принципах законности, оперативности и оптимальности [7]. Очевидно, что целью налогового планирования является уплата налогоплательщиком минимально возможной суммы налогов в максимально возможный срок при абсолютном соблюдении закона.

В этой связи следует отметить, что налоговая оптимизация лежит в основе налогового планирования. В процессе налогового планирования можно использовать все методы оптимизации: как внутренние, так и внешние, а также формировать налоговую политику не только по каждому отдельному налогу, сделке, но и бизнесу в целом [3]. При этом оптимизировать следует налоговую нагрузку организации, под которой понимается количественная характеристика, показывающая влияние регулярных обязательных платежей налогового характера, взимаемых в пользу государства, на финансовое положение предприятия и определяемая с помощью отдельных показателей или их совокупности [6].

Налоговая оптимизация, а следовательно и налоговое планирование может осуществляться с помощью определенных методов.

Под методами налогового планирования следует понимать различные виды деятельности организации, связанные с определением или изменением объема, сроков или порядков уплаты налогов и сборов [1].

В большинстве исследований, касающихся вопросов налогового планирования упоминается в принципе схожий набор методов (инструментов, способов) налогового планирования с теми или иными подробностями. При этом, некоторые авторы понимают под методами налогового планирования набор общих аналитических процедур.

Так, И.В. Петров основными методами налогового планирования считает бюджетирование, микробалансы, информационный мониторинг, графоаналитические зависимости, структурирование [5].

Другие ученые проводят исследование таких методов, как учетная политика, метод замены отношений, метод разделения отношений, отсрочки налогового платежа, метод оффшора, метод прямого сокращения объекта налогообложения, при этом следует отметить схожий характер некоторых из описанных выше методов [2].

М.Н. Чукайкина выделяет такие методы сокращения налоговых обязательств, как: уклонение от уплаты налогов; минимизация налоговых платежей; налоговое планирование [8]. Следует отметить, что ее позиция нам представляется несколько неверной, поскольку данные направления мы отнесли к видам налогового планирования.

Т.А. Козенкова [4] в процессе налогового планирования предлагает использовать весь спектр общих методов финансового планирования, а именно: расчетно - аналитический метод, нормативный метод, метод оптимизации плановых решений, балансовый метод и методы экономико - математического моделирования.

Подводя итог всему выше сказанному, следует отметить, что в научной литературе сложилось видовое разнообразие методов и инструментов налогового планирования. Связано это, по нашему мнению, с тем, что авторы рассматривают хозяйствующий субъект как отдельный индивид, потому и методы налогового планирования в целях повышения эффективности его деятельности должны быть различными.

Список использованной литературы

1. Бабанин В.А. Совершенствование механизма налогового планирования в деятельности организаций: дисс....канд. экон. наук. Спец.: 08.00.10 / В.А. Бабанин. – Москва, 2004. – 160с.
2. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / Под ред. к.ю.н. А.В. Брызгалина. Изд 2 - е, перераб. и доп. – Екб.: Издательство «Налоги и финансовое право», 2005.
3. Быкова, Н.Н. Налоговая оптимизация как составляющая налогового планирования / Н.Н. Быкова // Вестник СамГУПС. – 2009. - №6 - 1. – С.24а - 29.
4. Козенкова, Т.А. Влияние налогового планирования на финансовые результаты деятельности организации: дисс....канд. экон. наук. Спец.: 08.00.10 / Т.А. Козенкова. – Москва, 2000. – 172с.
5. Петров, И. В. Налоговое планирование - метод формирования финансовых ресурсов коммерческих организаций: дисс....канд. экон. наук. Спец.: 08.00.10 / И.В. Петров. – Краснодар, 2000. – 231с.
6. Чистова М.В. К вопросу о сущности налоговой нагрузки организации / М.В. Чистова, А.Л. Дзукаева // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5 - 1 (80). С. 225 - 228.

7. Чистова М. В. К вопросу о сущности налогового планирования в организации / М.В. Чистова, Н.Ф. Клинчаева // Опыт, традиции, инновации. 2016. № 5 - 1 (83). С. 225 - 228.

8. Чуклайкина, М.Н. Роль налогового планирования и налоговой оптимизации в налогообложении юридических лиц / М.Н. Чуклайкина // Наука, техника и образование. – 2015. - №4(10). – С.174 - 177.

© Клинчаева Н.Ф., 2016

Ковалева О. Е.

магистрант 1 курса
института мировой экономики и финансов
ВолГУ
г. Волгоград, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РФ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Согласно Продовольственной доктрине РФ, одним из направлений обеспечения национальной безопасности страны является развитие сельскохозяйственного сектора экономики. Продовольственная безопасность подразумевает стабильное обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией и продукцией из водных биоресурсов (в т.ч. рыбой) в достаточном количестве, что подразумевает независимость экономики страны от импорта продовольственной продукции.

Проблема развития импортозамещения в агропромышленном комплексе приобрела особую актуальность в связи с введением экономических санкций против нашей страны ряда стран. Введение секторальных санкций повлекло за собой ответные меры со стороны России. Согласно Указу Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации" Правительство РФ ввело запрет сроком на один год на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются страны Евросоюза, США, Канада, Австралия и Королевство Норвегия, который был позднее продлен до 6 августа 2016 г.

Ограничения коснулись свежего, охлажденного и замороженного мяса соленого и сушеного мяса; рыбы, ракообразных, моллюсков и прочие водных беспозвоночных; колбас и аналогичных продуктов из мяса; молока и молочной продукции; продуктов, включая сыры и творог на основе растительных жиров, готовых молочносодержащих продуктов, изготовленных на основе растительных жиров; овощей, съедобных корнеплодов и клубнеплодов; фруктов и орехов [1]. Позднее из ответных мер Правительство исключило признанные важными для России товары: безлактозное молоко, картофель, гибридная сахарная кукуруза и горох для посева, лук, биологически активные добавки, витаминно-минеральные комплексы. Также в целях развития импортозамещения был разрешен ввоз биоматериалов, мальков и личинок для разведения рыб и устриц[2].

Развитие агропромышленного комплекса России можно охарактеризовать, с одной стороны, как поступательное, с другой – как неустойчивое, подверженное достаточно серьезным колебаниям, а по отдельным позициям с признаками спада [3].

В целом отмечается положительная динамика производства сельскохозяйственной продукции: в 2015 г. рост составил чуть более 3 % [4]. Наблюдается рост производства свинины и мяса птицы, обусловленный в основном ранее сделанными инвестициями. В 2015 году рост производства по этим группам товаров превысил объемы сокращения импорта. По данным Росстата, объемы производства скота и птицы на убой (в живой массе) за январь – апрель 2015 г. увеличились на 6,5 % по сравнению с объемами производства за аналогичный период 2014 года, при этом производство птицы увеличилось на 11,1 %, свиней — на 3,9 %, крупного рогатого скота — на 0,8 %, коз и овец — на 2,4 %, Объем производства мяса, включая субпродукты, в январе – апреле 2015 г. увеличился на 13,5 % до 680 тыс. т., мяса птицы на 12,7 % до 1,4 млн. т., колбасных изделий на 0,6 % до 477 тыс. т. [5, с. 7] Рост производства говядины не наблюдается, более того в конце 2014 года произошло резкое сокращение поголовья крупного рогатого скота. Для рыбной отрасли характерно значительное сокращение объемов производства свежей и охлажденной рыбы. Высокая зависимость отечественных производителей от импорта мальков и оплодотворенной икры обусловила отрицательную динамику производства свежей и охлажденной рыбы, сократившегося в начале 2015 года, в том числе в связи с ослаблением курса рубля. Напротив, объемы производства мороженой рыбы увеличились, во многом компенсировав выпавший объем импорта.

Отечественное производство молочной продукции пока не достигло уровня, позволяющего в краткосрочном периоде в достаточной мере компенсировать выпавшие объемы импорта. Наиболее значительный рост российские предприятия демонстрируют при производстве сыров и творога, однако такая тенденция в большей степени обусловлена ранее сделанными инвестициями, а не столько результатом эффективной политики импортозамещения. Минсельхоз России отмечает сокращение поголовья коров в сельхозорганизациях, однако наблюдается развитие молочного скотоводства за счет увеличения продуктивности.

Несмотря на положительную динамику производства продовольственной продукции, можно утверждать, что в краткосрочной перспективе потенциал импортозамещения в агропромышленном комплексе оказался далеко не в полной мере реализован.

Такая ситуация обусловлена рядом объективных экономических факторов:

- ограниченные возможности имеющихся производственных мощностей в пищевой промышленности;
- длительные сроки окупаемости инвестиционных проектов по производству рыбы, мяса крупного рогатого скота;
- продолжительность производственного цикла может значительно превышать период эмбарго, что уменьшает привлекательность инвестиций в производственные мощности;
- рост процентных ставок, что ограничивает возможности производителей по привлечению кредитных средств, как в целях осуществления инвестиций, так и для финансирования оборотных средств;
- рост расходов на закупку импортного сырья для производства: племенного скота и кормовых добавок в молочном животноводстве, мальков и оплодотворенной икры лососевых, инкубационных яиц для птицеводства, семян картофеля, кукурузы, сахарной свеклы и т.д.;
- неэффективное и неэкологичное использование природных ресурсов;
- отсутствие трансфера технологий и знаний;
- неразвитость сельских территорий;
- отток людей из сельских территорий и т.д.

Наиболее эффективным механизмом развития импортозамещения в сфере сельского хозяйства является применение программно - целевого метода и механизмов государственно - частного партнерства. В 2012 году была утверждена Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы (далее - Госпрограмма). Одним из приоритетов Госпрограммы является развитие импортозамещающих подотраслей сельского хозяйства, включая плодоводство и овощеводство, а также наращивание объемов экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия по мере насыщения ими внутреннего рынка. Госпрограмма предусматривает бюджетные ассигнования за счет средств федерального бюджета в размере 2 126 219 899,6 тыс. рублей. Согласно расчетам Минсельхоза, государственная поддержка отрасли, позволит к 2020 году достигнуть следующих показателей:

- рост производства мяса скота и птицы около 10 млн. тонн, что уменьшит объем их импорта на 29,9 % ;
- рост производства овощей до 16,5 млн. тонн, что предполагает сокращение объемов импорта данной продукции на 70,3 % ;
- рост производства плодово - ягодной продукции (без винограда) до 3,8 млн. тонн, что уменьшит поставки импортной продукции на 20,0 % ;
- рост производства винограда до 0,7 млн. тонн, что сократит его импорт на 54,6 % [6].

Кроме того, в 2015 г. Минсельхоз утвердил перечень инвестиционных проектов, реализация которых способствует развитию импортозамещения в сельском хозяйстве. В перечень вошли 464 проекта с объемом привлеченных кредитных средств более 265 млрд. руб.: 166 проектов по развитию молочного скотоводства и переработки молочной продукции; 79 проектов по свиноводству; 65 проектов по птицеводству; 53 проекта по мясному скотоводству; 49 проектов по строительству и модернизации теплиц; 48 проектов по строительству и модернизации овощехранилищ; 4 проекта по переработке плодов и ягод [7].

Необходимо направить усилия на совершенствование законодательной и нормативной правовой базы, подготовку высококвалифицированного персонала, а также формирование сильной научной базы для развития собственных эффективных и конкурентоспособных технологий. Важным условием развития импортозамещения является совершенствование кредитного механизма. Необходимо предпринять меры, направленные на разработку эффективного механизма финансового оздоровления сельскохозяйственных производителей, повышение их финансовой устойчивости.

Целесообразными представляются такие меры государственной поддержки и стимулирования импортозамещения, как:

- меры стимулирующего и ограничивающего характера (государственные и муниципальные закупки, контрактная система; ограничения или запрет на закупку импорта и т.д.);
- меры таможенно - тарифного регулирования;
- льготы и преференции (льготы по налогообложению, субсидирование процентных ставок);
- формирование институциональной среды, способствующей развитию агропромышленного комплекса;
- развитие системы государственно - частного партнерства в агропромышленном комплексе;
- увеличение финансирования Госпрограммы.

Таким образом, развитие импортозамещения в агропромышленном комплексе необходимо для обеспечения продовольственной безопасности России. Для решения выявленных проблем, тормозящих развитие импортозамещения, необходимо придерживаться системного долгосрочного подхода, осуществлять комплексную государственную поддержку сельскохозяйственных производителей, совершенствовать институциональную среду агропромышленного комплекса.

Список использованной литературы

1. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. N 778 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации"». URL: <http://www.rg.ru/2014/08/08/postanovlenie-dok.html>.
2. Постановление Правительства РФ от 20 августа 2014 г. N 830 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778». URL: <http://base.garant.ru/70721348>.
3. О мерах по реализации импортозамещения в гражданских отраслях промышленности в интересах укрепления национальной безопасности. URL: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d51d722c0fdcb10554.pdf>.
4. Продовольственное эмбарго: импортозамещение и изменение структуры внешней торговли // Аналитический центр при Правительстве РФ. – Август 2015 г. – №11. URL: <http://ac.gov.ru/publications>.
5. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. URL: <http://government.ru/programs/208/about/>.
6. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. URL: <http://www.mcsx.ru/news/news/show/36746.htm>.

© Ковалева О.Е., 2016

Кожевникова А.В.

Студентка 2 курса

Научный руководитель Хрипунов Н.В.

канд. техн. наук, доцент кафедры прикладной информатики в экономике,

Поволжский государственный университет сервиса,

г. Тольятти, Российская федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ЦЕНТРА ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА

Современные требования к организации информационного сопровождения образовательного процесса диктуют новые подходы к обеспечению деятельности обеспечивающих подразделений.

Успех внедрения информационной системы во многом определяется качеством, заложенным на самых ранних этапах проектирования, когда определяются основные функциональные составляющие и требования, которым ИС должна отвечать.

Часто системы, проектируемые без учета мнения пользователей, перегружены избыточным функционалом, что снижает удобство использования и эффективность системы в целом. В связи с этим на ранних стадиях целесообразно провести опросное исследование и учитывать его результаты при разработке технического задания на информационную систему.

Центр информатизации обучения по роду деятельности обеспечивает:

- техническую поддержку работы компьютерных классов;
- развитие системы тестирования, в том числе удаленного;
- сопровождение использования информационных образовательных технологий в учебном процессе.

В соответствии с направлениями деятельности Центра можно выделить основные функциональные элементы проектируемой информационной системы.

- модуль загрузки тестового материала в различные системы тестирования – модуль загрузки тестов (МЗТ);
- модуль анализа эффективности работы тестов (МАЭТ);
- модуль учета использования мультимедийного оборудования в учебном процессе – модуль учета мультимедиа (МУМ);
- модуль учета отказов ВТ компьютерных классов (МУОВТ).

Группы респондентов в соответствии с информационными потребностями можно разделить на три категории: преподаватели, сотрудники Центра информатизации, администрация.

В соответствии с информационным подходом [1] опросное исследование первой группы целесообразно выполнить в форме анкетирования.

Модель, включающая 4 параметра, может быть отнесена к многопараметрическим [2], в которых и целесообразно применение шкальных оценок [3]. В данном случае эффективно применить шкальную оценку с градацией по четырем уровням: 0 – не нужный функционал; 1 - функционал возможно будет использован; 2 - функционал будет востребован при определенных обстоятельствах; 3 – функционал будет использоваться постоянно. В таблице приведены средние результаты анкетирования групп пользователей.

Таблица 1 - Результаты опроса

Группа	Параметр			
	МЗТ	МАЭТ	МУМ	МУОВТ
Преподаватели	2	1	2	2
Сотрудники Центра	3	1	2	2
Администрация	1	3	3	2
среднее	2,0	1,7	2,3	2,0
размах	2,0	2,0	1,0	0,0

По результатам обработки данных таблицы 1 в соответствии с рекомендациями [4, 5] получено, что по номинальным оценкам, выполненным суммированием и усреднением баллов, наиболее востребованным функционалом информационной системы Центра является модуль учета мультимедийных средств. Наименее востребован модуль анализа эффективности тестов.

Для оценки единства мнений респондентов использована величина размаха. Наибольшее единство во мнениях получено для модуля учета отказов вычислительной техники.

Проведенное опросное исследование позволило обоснованно выбрать требуемый функционал информационной системы центра информатизации обучения ВУЗа.

Список используемых источников

1. Альшанская Т.В., Панюков Д.И., Хрипунов Н.В. Информационный подход к применению опросных методов в исследовании внешней и внутренней среды предприятия // Научный альманах – Тамбов: Юком, 2015. №12(14) - 1. С. 41 - 45.

2. Альшанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Выбор технологий опросных исследований // Новая наука: опыт, традиции, инновации – Sterlitaмак: РИЦ АМИ, 2016. № 1 – 1. С. 33–35.

3. Альшанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Расчетная оценка качества результатов опросных методов // Новая наука: проблемы и перспективы – Sterlitaмак: РИЦ АМИ, 2016. № 1 – 2. С. 3–4.

4. Альшанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Применение вычислительных средств в опросных методах исследования // Новая наука: современное состояние и пути развития – Sterlitaмак: РИЦ АМИ, 2016. № 2 – 1. С. 77–79.

5. Альшанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Комплексная численная оценка дополнительных характеристик результатов опросных методов исследования // Результаты научных исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 февраля 2016 г., г. Тюмень). В 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 7–9.

© Кожевникова А.В., 2016

Комаревцева Д.М.

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

Захарян А.В.

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В современной экономике России повышению роли финансов органов местного самоуправления препятствует целый комплекс различных факторов. Функционирование

местных финансов тесно связано с обеспечением необходимыми финансовыми ресурсами органов местного самоуправления. Для большинства российских муниципальных образований в настоящее время характерны: острая нехватка финансовых средств, сужение бюджетного финансирования экономических и социальных программ, высокий уровень задолженности местных бюджетов.

Местные бюджеты являются фундаментом бюджетной системы Российской Федерации. Можно четко утверждать, что, не укрепив фундамент, нельзя кардинально улучшить всю систему.

При этом внимание необходимо уделять тому моменту, что объем расходов должен соответствовать объему всех поступающих доходов в бюджет.

На практике достижение сбалансированности местных бюджетов продолжает оставаться основной проблемой муниципальных финансов в России. Рост расходных полномочий на местном уровне не обеспечивается соответствующим увеличением источников финансирования.

На примере бюджета города Краснодара можно сказать, что основная часть бюджетных расходов сосредоточена в социальной сфере (около 80 %), что достаточно логично, но существуют проблемы в сфере промышленности, строительства и научной деятельности, соответственно необходимо более рациональное использование поступающих средств, которые должны направляться на реконструкцию и строительство дорог, благоустройство и озеленение, строительство ливневой канализации и прочие подобные статьи. Для этого необходимо увеличивать доходную базу, значительная доля которой приходится на налоговые поступления, которые не всегда выполняются в полной мере. Одной из причин роста задолженности перед бюджетом является банкротство хозяйствующих субъектов. Следовательно, требуется поддержка малого и среднего бизнеса.

Важным решением является положение о том, чтобы большая часть местных бюджетов формировалась за счет собственных налогов. Это будет способствовать тому, что на решение местных вопросов будет выделяться больше средств, а органы местного самоуправления будут заинтересованы в развитии экономики муниципальных образований.

Таким образом, в первую очередь, решением данной проблемы является обеспечение реалистичности и сбалансированности бюджета, внедрение принципов современной системы финансового управления, модернизация процедур исполнения бюджета, усиление контроля за расходованием бюджетных средств, повышение эффективности использования бюджетных средств.

Так как ресурсы всегда будут ограничены, при формировании бюджета следует учитывать приоритетные направления, отражающие цели и задачи муниципальной бюджетной политики, поэтому необходимо разрабатывать, а также широко обсуждать перспективы развития муниципальных финансов, оценивать их соответствие современным требованиям развития Российской Федерации, обоснованность выбора направлений и механизмов государственного финансового регулирования как социальных, так и экономических процессов в условиях проведения широкомасштабных реформ в нашей стране и высокого уровня ее зависимости от внешних факторов. Примером является необходимость законодательно устанавливать на федеральном уровне предельно допустимый дефицит местного бюджета, который не должен превышать фиксированной

величины. Эта мера должна заставить субъекты Российской Федерации установить для муниципальных образований собственные нормативы отчислений от региональных налогов, что, соответственно, будет однозначно способствовать сбалансированности местных бюджетов.

Важнейшая задача в ближайшей перспективе - обеспечить устойчивый экономический рост местным бюджетам. Для этого необходимо ориентировать государственную политику на поддержку и стимулирование инвестиционной деятельности, создать обстановку максимального благоприятствования для частных капиталовложений, добиться строжайшей экономии расходов на всех уровнях управления.

Список использованной литературы:

1. Горелова А.А. «Инвестиционная привлекательность Краснодарского края: анализ регионального потенциала» / Горелова А.А., Захарян А.В. // сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. [с. 91 - 93]
2. Захарян А.В. «Оценка развития бюджета Краснодарского края» / Польшин Е.С., Захарян А.В. // Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. [с. 106 - 108]
3. Захарян А.В. «Финансовые ресурсы домашних хозяйств как источник роста национальной экономики» / Калайчиев Р.В., Захарян А.В. // Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. [с. 69 - 72]
4. Комаревцева Д.М. «Государственный бюджет и проблема его сбалансированности» / Комаревцева Д.М., Захарян А.В. // сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. [с. 192]

© Захарян А.В., Комаревцева Д.М., 2016

Концевич Г.Е.,

к.соц.н., доцент кафедры ЭУП

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»

г. Пятигорск, Российская Федерация

Тенгизова Г.А.,

магистрантка 1 года обучения группы ЭКМ - м - з - 155

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»

г. Пятигорск, Российская Федерация

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

В современной России развитие региональной культуры и регулирование культурных процессов находится в прямой зависимости от эффективного взаимодействия органов центральной и региональной власти. Основные проблемы развития культурной отрасли наблюдаются именно на региональном уровне [4].

Современный этап развития российского общества неоднозначен и противоречив. Социально - экономические преобразования, осуществляемые в России, привели к значительным изменениям во всех сферах общественной жизни – в том числе и культурной жизни страны. Культурная среда сегодня становится ключевым понятием современного общества и представляет собой не отдельную область государственного регулирования, а сложную и многоуровневую систему, внутри которой решение проблем может быть только комплексным, учитывающим множество смежных факторов и соединяющим усилия разных ведомств, общественных институтов и бизнеса [3].

Еще в 2003 году на заседании Госсовета № 10 «Приоритеты развития российской культуры», В.В. Путин отметил, что «культура является важнейшим носителем традиций, сформировавших российский народ как единую общность и составляющих основу российской государственности» [1]. Деятельность учреждений культурной сферы, как неотъемлемой части социального организма происходит на фоне коренных преобразований во всех сферах жизни общества - от экономики до политики [5]. На фоне других, более масштабных преобразований, затрагивающих повседневные интересы людей, культурные перемены долгое время не привлекали к себе должного внимания общества. Политический и экономический кризисы полностью заслонили проблематику культуры [2]. Не случайно 2014 год был объявлен в РФ Годом культуры, что позволило усилить внимание государства и общества к уровню культуры россиян.

Однако, по мере продвижения по пути реформ, становится очевидным, что дальнейшее невнимание к вопросам культуры, как носителю фундаментальных ценностей, приводит общество к невозможности решать стоящие перед ним глобальные задачи. Более того, многие проблемы реформирования современного российского общества заключаются именно в культурной сфере. Они связаны с несоответствием стратегии и тактики государства духовно - ценностной специфике российской культуры, ее недооценки в общественном развитии.

Культура – это уровень развития общества, исторически выраженный в формах и типах реализации творчества, в формировании культурных ценностей.

Политика в сфере культуры — это деятельность, направленная на создание, освоение, сохранение и распространение культурных ценностей. Формирование и проведение осмысленной политики в сфере культурных процессов является одной из ключевых задач государства. Государство должно организовывать и развивать культурную жизнь общества в целом, согласовывая потребности и интересы в сфере культуры разных слоев общества, национальных, территориальных и иных общностей. Культурное развитие государства есть динамическая модификация системы культурных общественных отношений в рамках определенной геополитической структуры. Так, под культурной политикой демократического государства понимается деятельность, предполагающая формирование основанных на общественном согласии концептуальных представлений о месте и роли культуры в жизни общества, о должном состоянии культурной жизни, определение приоритетных целей развития культуры, составление программ и их реализацию с помощью распределения различного вида ресурсов.

Изучение политики государства в сфере культуры – ее принципов, содержания, организации, форм и методов воплощения - является важной нишей управленческого знания.

Список использованной литературы

1. Иванов, А. О задачах культурной политики в современном обществе / А.Иванов, В. Семков // Электронный ресурс. – Режим доступа: www.teleskop-journal.spb.ru/files/dir_1/article_content119808337243398file.pdf.
2. Награльян, А.А. Место и роль национальной традиции в условиях глобализации экономики и культуры / А.А. Награльян, Д.В. Филошкина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2011. № 4. С. 31 - 37.
3. Чистова М.В. Система финансирования деятельности учреждений культуры в Российской Федерации / М.В. Чистова, Н.В. Демина // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2016. Т.2. С.121 - 125.
4. Чистова М.В. Фандрейзинг и эндаумент как основные инструменты внебюджетной формы финансирования деятельности социально - культурных учреждений / М.В. Чистова, И.А. Колтун // Международный научно - практический журнал «Теория и практика современной науки». - 2016. - №3 (9). - Режим доступа: http://modern-j.ru/domains_data/files/9/Chistova%20Koltun%20statya%20Saratov.pdf.
5. Чистова М.В. Перспективное территориальное планирование – залог успешного социально - экономического развития курортной территории / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // Гуманизация образования. 2014. № 3. С. 56 - 62.

© Концевич Г.Е., Тенгизова Г.А., 2016

Кормилкина А.А.,

студентка 3 курса

экономический факультет

УИЭУиП,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

научный руководитель: д.э.н., доцент Логачева Н.М.

АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Безработица никогда не теряла свою актуальность, ведь эта та проблема, которая может коснуться каждого человека не зависимо от развития его карьеры. В свою очередь являясь безработным человек лишается источника дохода, что снижает его уровень жизни. Повышение уровня безработицы способствует также росту уровня миграции и преступности в регионе, стране в целом, что отрицательно сказывается на развитии экономики государства. Поэтому обеспечение занятости населения должно является приоритетным направлением государственной политики, а главной стратегической целью социальной защиты категории незанятых граждан — определение направлений действий, которые будут содействовать трудоустройству населения, расширению спроса на рабочую силу и обеспечению поддержки ее эффективного использования в соответствии с требованиями рынка труда [1]. Проанализируем уровень безработицы в Курганской области за 2010 - 2014 гг. и сравним с данными соседних регионов (рисунок 1).

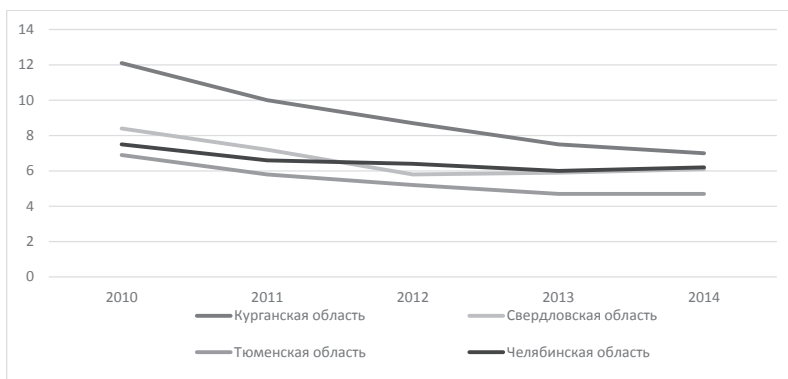


Рисунок 1 – Уровень безработицы за 2010 - 2014 гг. (в процентах) [2, с. 161].

Так, по данным графика в целом, мы видим положительную динамику сокращения уровня безработицы в рассматриваемых регионах. В Курганской области за 2010 - 2014 гг. уровень безработицы сократился на 5,1 % и в 2014 году составил 7 % . Однако среди показателей регионов УрФО в 2014 году Курганская область занимает лидирующую позицию. В Свердловской области за рассматриваемый период уровень безработицы уменьшился на 2,3 % и составил в 2014 году 6,1 % . В Тюменской области за 2010 - 2014 гг. сокращение составило 2,2 % . В Челябинской области в период с 2010 - 2013 гг. уровень безработицы сократился на 1,5 % ; но в период с 2013 - 2014гг. увеличился на 2 % .

Для более подробного анализа рассмотрим состав безработных в Курганской области по следующим социально - демографическим признакам: пол, возраст. Проанализируем состав безработных в Курганской области по полу в 2014 году и сравним с показателями соседних регионов (рисунок 2).

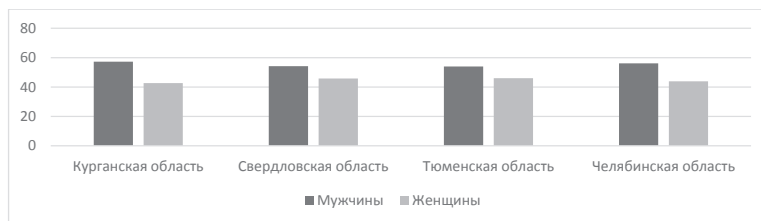


Рисунок 2 – Состав безработных по полу в Курганской области в 2014 г. (в процентах к итогу) [2, с. 153].

По данным рисунка 2, мы видим, что в рассматриваемых регионах УрФО преобладают безработные мужчины. В Курганской области количество безработных мужчин в 2014 году составило 57,3 % , в свою очередь, количество безработных женщин – 42,7 % . Среди рассматриваемых регионов в Курганской области самый высокий процент безработных мужчин.

Проанализируем состав безработных по возрастным группам в Курганской области в 2014 году (рисунок 3).

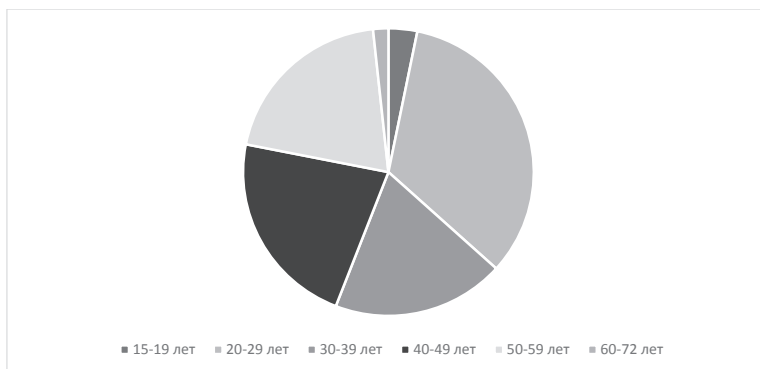


Рисунок 3 – Состав безработных по возрастным группам в Курганской области в 2014 году (в процентах к итогу) [2, с. 155].

Согласно рисунку 2, по составу безработных по возрастным группам в Курганской области преобладает возрастная группа 20 - 29 лет, составившая в 2014 году 33,5 % . На втором месте находится возрастная группа – 40 - 49 лет, составившая в 2014 году 22,2 % . Наименьшую возрастную группу составляет 60 - 72 лет, а именно 1,7 % .

Таким образом, в результате проведенного исследования, мы можем сделать вывод о том, что среди рассматриваемых регионов УрФО в Курганской области самый высокий уровень безработицы, преобладают безработные мужчины, а также наибольшую часть безработных составляет молодежь 20 - 29 лет.

Список использованной литературы

1. Гармаева М. С., Полянская Н. М. Основные проблемы безработицы на региональном уровне // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXVIII междунар. науч. - практ. конф. № 28. – Новосибирск: СибАК, 2013.
2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

© Кормилкина А.А., 2016

Косенко Т.Г., доцент
Авдеев И.А., Каёв Ю.А., студенты
 агрономического факультета ДГАУ,
 п. Персиановский,
 Российская Федерация

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Пищевая и перерабатывающая промышленность – стратегические отрасли экономики, предназначенные обеспечить устойчивое снабжение населения.

В Ростовской области действуют около 270 крупных и средних предприятий всех отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности. Переработкой сельскохозяйственного сырья и выпуском пищевых товаров занято более 650 предприятий малого бизнеса.

Основными видами цен на продукцию отраслей перерабатывающей промышленности являются: оптовые цены, по которым продукция реализуется оптовым и торговым организациям, а также для дальнейшей переработки; розничные цены по которым она продается населению, предприятиям общественного питания, а также на колхозных рынках.

Разница между оптовой ценой предприятия и полной себестоимостью представляет собой прибыль. Прибыль характеризует количественную (сколько продукции выработано и реализовано) и качественную (каковы качества и ассортимент продукции, затраты на ее производство и реализацию, как используются трудовые, материальные и денежные ресурсы предприятия) стороны работы предприятия[4, с.20].

Положительные результаты производственно - хозяйственной деятельности и отрасли должны отражать не только абсолютный размер прибыли, но и уровень эффективности производства. Судят об эффективности деятельности предприятий по относительному показателю, выражающему степень прибыльности по отношению к тому или иному фактору производства. Такой показатель принято называть рентабельностью[1, с.45].

Будучи обобщающим показателем экономической эффективности производства, рентабельность отражает эффективность использования ресурсов отрасли, количество, качество и результаты реализации продукции, возможность расширенного воспроизводства и экономического стимулирования труда.

Рентабельность производства рассчитывается по реализованной продукции и в зависимости от формы характеризуется абсолютным и относительным показателями[3, с.27].

Качество продукции оказывает влияние на величину прибыли через денежную выручку, зависящую от сроков сбыта продукции, ее структуры и рынков сбыта.

Определение резервов повышения рентабельности производства сводится с одной стороны к определению резервов увеличения денежной выручки от реализации продукции, а с другой – резервов снижения себестоимости продукции[2, с.16].

Главное условие работы предприятий - повышение роли прибыли как стимула хозяйственной деятельности, источника расширенного производства, основного рычага противозатратного механизма.

Решение проблемы повышения экономической эффективности неразрывно связано с всесторонней интенсификацией, т.е. с ростом дополнительных вложений в производство[5, с.39].

Основными факторами повышения прибыли и рентабельности в перерабатывающих отраслях АПК при стабильности цен являются: снижение себестоимости продукции, увеличение объемов производства и реализации товаров, уменьшение в ассортименте вырабатываемой продукции в пользу более рентабельных ее видов, повышения качества и сортности изделий.

Сельскохозяйственное сырье не соответствует требованиям перерабатывающей промышленности. Мукомольные предприятия получают недостаточно зерна сильных и

твердых сортов пшеницы. Невысоко качество крупяных культур и семян подсолнечника, сахарной свёклы.

Качество пищевых товаров в значительной степени зависит от качества технологии и оборудования, применяемых в процессе производства.

Основными факторами повышения качества продукции являются: повышения качества сырья, научно - технический прогресс, совершенствование всего механизма хозяйствования в перерабатывающих отраслях.

В комплекс мероприятий, обеспечивающих повышение качества сырья, входят: научно обоснованное размещения посевов сельскохозяйственных культур; точное соблюдение требований научной системы земледелия; оптимальная концентрация и специализация сельскохозяйственного производства.

Список использованной литературы

1.Гужвина Н.А., Дудка Т.Н., Бунчикова Е.В. Государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств Ростовской области В сборнике: Новая модель экономического роста: научно - теоретические проблемы и механизм реализации материалы Международной научно - практической конференции. 2014. С. 45 - 48.

2.Косенко М.А., Леунов В.И. Возделывание редьки летней европейского подvida в защищенном и открытом грунте // Гавриш. 2011. № 5. С. 16 - 19.

3.Косенко М.А., Леунов В.И. Создание линий для получения гетерозисных гибридов редьки на основе самонесовместимости // Картофель и овощи. 2011. № 8. С. 27.

4.Косенко Т.Г. Оценка факторов рентабельности производства // Успехи современной науки. 2015. № 3. С. 19 - 20.

5.Косенко Т.Г. Оценка эффективности использования земельных ресурсов предприятия // Успехи современной науки и образования. 2015. № 4. С. 37 - 39.

© Косенко Т.Г., Авдеенко И.А., Каёв Ю.А., 2016

Живетьева К.Ю.

студентка 2 курса

факультета управления

Кубанского Государственного Аграрного Университета

г. Краснодар, Российская Федерация

Косников С.Н.

к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики

ВКЛАД А. В. ЧАЯНОВА В РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Современное регулирование аграрного сектора производства в России требует тщательного изучения теоретического наследия русских экономистов, анализа специфики русского землепользования на протяжении длительного исторического периода развития.

Одним из выдающихся экономистов – аграриев является Александр Васильевич Чаянов, разработавший теорию «качественных преимуществ» крестьянского хозяйства.

Собранная им концепция позволила объяснить многие особенности экономического поведения крестьянского хозяйства в России и учитывать их при формировании аграрной политики на любом этапе исторического развития не только в нашей стране, но и за рубежом.

На протяжении всего творческого пути А. В. Чаянов исследовал две основные темы: теорию трудового крестьянского хозяйства и принципы, формы, методы деятельности кооперации.

Еще в 80 - е годы 19 - го века экономистами – народниками была создана концепция «неподражательности», то есть некапиталистического пути развития хозяйства России. Этот путь основан на народном производстве, представленном крестьянским трудовым хозяйством в форме крестьянско– общинного производства.

Община - основа российского сельского хозяйства. Этому факту способствовал ряд объективных причин. Уже только географический фактор заставлял в России принять хозяйственный строй, отличный от западного. Так, обширность территории и низкая плотность населения требовали огромных транспортных издержек, которые составляли 50 % в цене продукта. А транспортные издержки во внешней торговле были в 6 раз выше, чем в США. Необходимым условием для развития западного капитализма было длительное изъятие огромных ресурсов из колоний [1, с.205].

Исходя из формационного подхода, марксисты ставили знак равенства между докапиталистическими и некапиталистическими формами, что являлось ошибочным. Если не видеть в общине её цивилизационное, а не формационное содержание, то она есть докапиталистическая форма, и в конце 19 - го века выглядит, пережиток и отсталость. Если рассматривать общину как продукт культуры, жестоко не связанной с формацией, то в ней виден особый уклад, совместимый с разными социально - экономическими базисами.

Маркс увидел именно в сельской общине зерно и двигатель социализма, возможность перехода к крупному земледелию, избежав мучительного пути через капитализм. Он писал в 1881 году: «Россия - единственная европейская страна, в которой земледельческая община сохранилась в национальном масштабе до наших дней. С одной стороны, общая земельная собственность дает ей возможность непосредственно и постепенно превращать парцеллярное и индивидуалистическое земледелие в земледелие коллективное. Привычка крестьянина к артельным отношениям облегчает ему переход от парцеллярного хозяйства к хозяйству кооперативному. С другой стороны, одновременное существование западного производства, господствующего на мировом рынке, позволяет России ввести в общину все положительные достижения, добытые капитализмом, не пройдя сквозь его кавдинские ущелья»[2, с. 45].

Реформы Столыпина и октябрьская революция 1917 года - исторические эксперименты, доказавшие живучесть земледельческой общины. Община показала способность сочетаться с кооперацией и развиваться в сторону крупных хозяйств.

А. В. Чаянов исходил из концепции развития трудовых крестьянских хозяйств без наемного труда с их постепенной кооперацией. Его главная идея, что крестьянская экономика - не есть капитализм, восторжествовала. Исходя из сравнения капиталистической ренты и прибавочного продукта крестьянина на той же земле, Чаянов

делает вывод: «В России в период, начиная с освобождения крестьян (1861 г.) и до революции 1917 года, а в аграрном секторе существовало рядом с крупным капиталистическим крестьянское семейное хозяйство, что и привело к разрушению первого, ибо малоземельные крестьяне платили за землю больше, чем давала рента капиталистического сельского хозяйства, что неизбежно вело к распродаже крупной земельной собственности крестьянам. Арендные цены, уплачиваемые крестьянами за снимаемую у владельцев пашню, значительно выше той чистой прибыли, которую с этих земель можно получить при капиталистической эксплуатации».

Сегодня А. В. Чаянов воспринимается как создатель законченной, логически стройной теории крестьянской кооперации, что особенно наглядно демонстрирует его книга «Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации». Рассматривая далее сельское хозяйство России как конгломерат самых разнообразных хозяйственных форм и образований, Чаянов признавал, что самыми распространенными из них являются две формы - капиталистическая и противостоящая ей семейно - трудовая. Внешне капиталистическое хозяйство значительно крупнее семейно - трудового. Однако суть коренного отличия состоит в том, что капиталистическое хозяйство строится на наемном труде, а семейно - трудовое - на иной основе [3, с 356].

Для сельскохозяйственной практики огромное значение имеет проблема оптимальных размеров производства. Чаянов разделил сельскохозяйственные предприятия на пять типов:

- мельчайшие парцеллярные подспорье для семей рабочих и ремесленников;
- семейные крестьянские хозяйства;
- сверхкрупные хозяйства, полностью использующие технику, состоящие из отдельных подразделений, оптимальных для использования техники.

Диалектику развития А. В. Чаянов видел в трансформации первых трех типов в четвертый и пятый. Используя «интегральный синтез факторов», Чаянов определил искомые оптимальные размеры и конкретные параметры хозяйств.

Кооперация, прежде всего, понимается Чаяновым как «широкое социальное движение, постоянно развивающееся, переходящее из одной фазы в другую, живущее в различных правовых и экономических условиях и сообразно им и состоянию своего развития образующее свои организационные формы». В этом социальная и политическая сторона кооперации.

На сегодняшний день важно заново переосмыслить весь исторический опыт реформирования сельского хозяйства, для того, чтобы понять реальные причины пробуксовки современных реформ и выделить наличие или отсутствие объективных возможностей и конкретных форм развития сельского хозяйства России по капиталистическому пути. Идеи и формирования многоукладной экономики в сельском хозяйстве, борьбы с гигантоманией, развития плюрализма форм в кооперации, интенсификации и оптимизации сельскохозяйственного производства - все составленное научное и общественное наследие А. В. Чаянова, необходимо учитывать при решении современных проблем повышения конкурентоспособности, как отдельных сельскохозяйственных предприятий, так и отрасли в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1.Бабашкина, А.М. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 480 с.

2. Гордеев, А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства. // Экономист, № 6, 1998. - 90 с.

3. Кушлин, В.И. Государственное регулирование рыночной экономики: / Учебник. Издание 2е, 2003. - 832 с

© Живетьева К.Ю., Косников С.Н., 2016

Живетьева К.Ю.

студентка 2 курса

факультета управления

Кубанского Государственного Аграрного Университета

г. Краснодар,

Российская Федерация

Косников С.Н.

к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики

ПРИЧИНЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Цель повышения общественного благосостояния людей считается приоритетной для абсолютно всех цивилизованных стран, а формирование эффективной системы социальной защиты людей и ее элемента пенсионной системы считается важным признаком социального государства. Пенсионная система как составляющая социальной сферы находится во взаимосвязи с рынком рабочей силы, демографическими и общественно - политическими процессами, системами страхования, налогообложения, оплаты труда работников.

Невзирая на проводящуюся в Российской Федерации пенсионную реформу, остаются большие проблемы, оказывающие негативное влияние на деятельность пенсионной системы и делающие актуальной тему данного исследования. На первом месте остается проблема патерналистского принципа создания и развития пенсионного фонда. Пенсионные выплаты носят, очевидно, уравнилельный характер и почти не зависят от трудового вклада рабочего. На втором месте остается вопрос недостатка бюджета государственного пенсионного фонда, обостряемая факторами демографического характера. На третьем месте, остаётся никак не решённым вопрос реформирования преждевременных пенсий, на формирование которых выделяется больше 20 % пенсионного бюджета. На четвертом месте, проблема неэффективности функционирующего механизма инвестирования денег пенсионных накоплений, которая сужает возможные способы для достижения более высоко уровня их прибыльности и сохранности.

Отсюда следует, что в условиях нерешённых проблем формируется необходимость в разработке комплекса мер по совершенствованию пенсионной системы Российской Федерации, в частности, нехватке пенсионных ресурсов.

По данному вопросу о возможности увеличения пенсионного возраста, как способе разрешить проблему недостатка пенсионных ресурсов, в Российской Федерации ведутся дискуссии.

Расчеты просты: повышение пенсионного возраста дает возможность исключить из числа людей пенсионного возраста существенную категорию людей и сократить нагрузку на Пенсионный фонд.

На самом деле, в Российской Федерации один из наиболее низких в мире возраст выхода на пенсию. В большинстве государств мира – пенсионный возраст значительно выше, к примеру, в Ирландии он равен, как для представителей сильного пола, так и для представительниц слабого пола 66 лет. Помимо этого, в Российской Федерации считается сравнительно невысоким страховой трудовой стаж для назначения трудовой пенсии (25 / 20 лет), тогда как в западноевропейских государствах – 40–45 лет. Рекордсмен – Голландия, где необходимый трудовой стаж 50 лет.

Одна категория специалистов настаивает на увеличении пенсионного возраста, проблема только лишь в том, какой определить возраст выхода на пенсию и в какие сроки?

Согласно мнению Е. Гурвича, «остается не много причин, которые принуждали бы отказываться от повышения пенсионного возраста, в то время как финансовые аргументы в пользу такой меры остаются важными, и их объем увеличивается». [1] При этом немаловажно принимать во внимание опыт повышения пенсионного возраста в иных странах, а точнее необходимость заблаговременно информировать население.

По мнению А. И. Веселова, «повышение пенсионного возраста - есть необходимая часть любого эффективного набора мер, который даст возможность избежать банкротства пенсионной системы и стабильно финансировать сравнительно высокие пенсии будущему поколению «старших граждан». [2] Его расчёты демонстрируют, что для уменьшения количества пенсионеров на 45 % , необходимо поднять пенсионный возраст до 65 лет, как для мужчин, так и для женщин.

Т. М. Малеева, О. В. Синявская, делая анализ аргументов за и против повышения пенсионного возраста, приходят к выводу о том, что сперва необходимо постепенно уравнивать пенсионный возраст для мужского пола и женского, а далее увеличить его и для мужчин. При этом они полагают, что «достижение порога 60 лет для обоих полов может занять от 15 до 20 лет, а его повышение до 62 лет потребует еще 4–8 лет». [3]

Другая категория специалистов утверждает, что в Российской Федерации нет причин для увеличения пенсионного возраста. К примеру, согласно А.К.Соловьевой «на сегодняшний день отсутствует экономическая целесообразность увеличения пенсионного возраста... данная мера не может гарантировать необходимого объема снижения затрат бюджета ПФР, способного погасить накопленный дефицит». Такого же мнения придерживается Правительство России, Министерство здравоохранения и Пенсионный фонд Российской Федерации. Одна из причин – низкая продолжительность жизни, особенно у лиц мужского пола. Другой причиной является то, что повышение пенсионного возраста ухудшит проблему занятости населения. Так как каждый год уходит на пенсию приблизительно 2 млн. российских граждан, то при увеличении пенсионного возраста, все они будут продолжать работу, что повысит уровень безработицы среди молодых людей.

Тем не менее, при решении вопроса о пенсионном возрасте необходимо принимать во внимание, что он был установлен ещё в СССР в 1932 году, когда у мужчин средняя продолжительность жизни была около 40 лет, а у женщин – около 45.

На сегодняшний день ожидаемая продолжительность жизни людей, которые родились в 2009 году, составляет в среднем 68,3 лет, для мужчин – 62,2 лет, для женщин – 74,5 лет. Это создаёт условия, что среди людей пенсионного возраста, слабого пола в 2,5 раза больше, чем сильного. Помимо этого, количество занятых в трудовой деятельности пенсионеров каждый год растет на 0,3 %.

По этой причине в данной ситуации является вполне обоснованным предложение Д. Ю. Федотова, а также Л. С. Осипова и Е. С. Осиповой о необходимости раздельного повышения пенсионного возраста для мужского пола до уровня – 62 лет, а для женского – до 60 лет. Для этого необходимо ежегодное повышение пенсионного возраста на 1 год. Вследствие этого, как показывают расчёты специалистов, «к 2050 году вместо увеличения численности пенсионеров на 10,7 % (при сохранении действующих обстоятельств) будет иметь место понижение количества людей пенсионного возраста на 2,8 %, следовательно повысится объем трудовой пенсии и уменьшится дефицит бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, помимо этого, коэффициент замещения пенсией заработка достигнет 25,9 %».

Однако кроме собственно законодательного закрепления общепризнанных норм об увеличении пенсионного возраста крайне важными, являются меры по стимулированию работников и работодателей к продлению рабочей деятельности в предпенсионном возрасте.

Данные преобразования обязаны сопровождаться установлением общественно оправданных, справедливых условий и общепризнанных норм пенсионного обеспечения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гурвич, Е.Т. Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы пенсионной системы? / Е.Т. Гурвич // Журнал новой экономической ассоциации. – 2010, №6. – с. 55.
2. Веселов, А. И. Расчёт возможности увеличения пенсионного возраста в России / А. И. Веселов // Финансы и кредит. – 2011, № 18. – с. 56.
3. Малеева, Т. М. Повышение пенсионного возраста / Т.М. Малеева, О.В. Синавская // Журнал новой экономической ассоциации. – 2010, № 8 –с.140.

© Живетьева К.Ю., Косников С.Н. 2016

Крылова Е.В. К.э.н., доцент кафедры экономической теории, учета и анализа Вологодского государственного университета. г. Вологда, Российская Федерация

РОЛЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЭВОЛЮЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Современная экономика характеризуется тем, что экономические субъекты в своей деятельности постоянно должны осуществлять выбор. Выбор во многих случаях связан с

экономической неопределенностью. Неопределенность – это ситуация, усложняющая выбор вариантов поведения экономических агентов. Таким образом, неопределенность для субъекта хозяйственной деятельности является проблемой. Для решения данной проблемы в процессе экономического выбора экономические субъекты учитывают множество противоречивых факторов, в том числе степень вероятности оптимального выбора.

В рыночной экономике фактором снижения неопределенности являются права собственности. Основной функцией прав собственности, является определение субъектов, получающих доход с объектов собственности. В рыночной экономике режима частной собственности наиболее распространен режим частной собственности. Его преимущества рассматриваются через интерес собственника, связанного с наилучшим применением ресурсов для максимизации доходов [2, 64].

В связи с этим в экономической литературе исследуются два поведенческих следствия высокой исключительности частной собственности. Первое – это исключительность права, означающая, что на собственника падают все положительные и отрицательные результаты, осуществляемой им деятельности. Второе – исключительность права отчуждения, означающая, что в процессе обмена благо будет передано тому экономическому субъекту, который предложит за нее наивысшую цену. Поэтому, чем точнее будут определены права собственности, тем эффективнее будет функционировать рынок.

Для экономического агента частная собственность дает возможность исключить других экономических агентов из свободного доступа к ресурсу, что получило название спецификации прав собственности. Основной функцией спецификации прав собственности является создание устойчивой экономической среды, где низкая степень неопределенности, так как экономические субъекты точно знают какой результат они могут получить в результате взаимодействия друг с другом.

Но следует отметить, что режим частной собственности будет обеспечивать снижение неопределенности только в том случае, когда в экономике сложатся институты, поддерживающие функционирование данного режима.

Главным условием функционирования режима частной собственности является неприкосновенность собственности. Неприкосновенность собственности гарантируется государством и охраняется законом. Неприкосновенность обеспечивает собственнику уверенность в беспрепятственном присвоении результатов использования ресурсов в системе экономических отношений, включая инвестирование, связанное с долгосрочными ожиданиями.

Однако неприкосновенность собственности связана с ограничениями института собственности. Основную роль в управлении ограничением собственности играет государство.

Известно, что государство имеет свои цели и интересы. У государства существуют инструменты для реализации принципа неприкосновенности собственности, так как государство это субъект государственной собственности, с одной стороны, и гарант неприкосновенности частной собственности, с другой стороны. Инструментом соблюдения принципа неприкосновенности частной собственности является реализация такой функции государства как спецификация и защита прав собственности [1, 65]. Государство, обладая властным ресурсом способно более эффективно специфицировать и защищать права собственности, чем сами экономические субъекты. Следовательно, государство, реализуя

принцип неприкосновенности прав собственности, снижает степень неопределенности и риска для экономических субъектов в процессе реализации данных прав.

Но следует отметить, что если государство предоставляет гарантии хозяйствующим субъектам, то рыночный механизм никаких гарантий предоставлять не может.

Кроме государства, которое осуществляет спецификацию прав собственности снижение неопределенности и риска в процессе реализации прав собственности играют неформальные институты. Так как рынок основан на обязательном типе связей между экономическими субъектами, но на их выбор воздействует множество ограничений и обязательств.

Таким образом, исследование роли неопределенности в эволюции отношений собственности показало роль и значение формальных и неформальных институтов в данном процессе.

Список использованной литературы

1. Андронович С.А., Крылова Е.В. Место государственного интереса в структуре экономических интересов. // Вузовская наука – региону: Материалы пятой всероссийской научно - технической конференции. В 2 - х т. – Вологда: ВоГТУ, 2007. – Т. 2 – С. 64 - 66.

2. Ворпанова Ю.В. Анализ факторов производительности труда как элементов экономического роста России. // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 мая 2015 г. : в 10 томах. Том 3. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. 164 с.

© Крылова Е.В., 2016

Кузнецов В.А.,

Христюк А.А.,

Студенты 3 курса

Экономического факультета

Специальность Экономическая безопасность

КубГАу

г. Краснодар, Российская Федерация

УЧАСТНИКИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Известно, что фондовый рынок, или, как его еще называют в развитых западных странах, рынок капиталов — это то место, где инвесторы и компании, нуждающиеся в инвестициях, находят друг друга.

Однако людьми или организациями со свободными денежными средствами и корпорациями, нуждающимися в пополнении различных активов дело не ограничивается. Помимо этих двух групп, участники фондового рынка — это еще и инфраструктура, которая делает эту встречу возможной и создает максимально комфортные условия для работы [1].

Кроме того, в той или иной степени в инвестиционном бизнесе присутствует также регулятор — государственная структура, контролирующая процесс и создающая для участников равные и справедливые условия. Попробуем проанализировать все эти категории по порядку.

Нужно понимать, что даже несмотря на высокий уровень вовлеченности на фондовый рынок частных инвесторов развитых стран, погоду на рынке делают все - таки не они. По объему их во много раз превосходят инвестиционные фонды[5].

Роль фондов — аккумуляция средств и их вложение в ценные бумаги. Все фонды исходя из своей структуры в западном мире делятся, если не вдаваться в юридические тонкости, на Unit Trust и Investment Trust. Российский аналог первых из них — паевые инвестиционные фонды. Инвестор приобретает пай или долю. Фонд, в свою очередь, обязуется в любой момент или в тот или иной промежуток времени выкупать этот пай у вкладчика по сложившейся цене[2].

Аналог второго вида трастов — российские инвестиционные фонды в формате открытых акционерных обществ. Фактически это компании, которые инвестируют в ценные бумаги других компаний. В мировой практике это достаточно распространенная структура, однако в России она не особо прижилась.

Паевые инвестиционные фонды бывают открытыми, интервальными или закрытыми. Такое деление объясняется установленными правилами выкупа долей: всегда, в определенные периоды или в конце срока, на который создается фонд[3].

Еще фонды классифицируют по основным направлениям вложения средств: индексные, хедж - фонды, фонды недвижимости и так далее.

Еще одну форму инвестиций, которую стоит упомянуть — общие фонды банковского управления. Кредитная организация собирает пул клиентов на выделенном едином счете. Такой формат очень похож на классический паевой фонд, но с двумя существенными отличиями: во - первых, управлением и хранением активов занимается банк с лицензией, что в конечном счете — надежнее. Во - вторых, то, что надежнее — то и дороже. Как правило, инвесторы в ОФБУ платят больше, чем в других схемах коллективных инвестиций[4].

Помимо инвестиционных фондов свои деньги на рынке размещают также и частные лица. В данном случае деление на группы будет условным: как - то так сложилось, что тех, кто покупает ценные бумаги время от времени, формируя свои портфели на относительно длительный срок, профессионалы называют инвесторами. А тех, кто достаточно постоянно торгует, совершая большое количество сделок, - трейдерами.

Интересна иллюстрация, показывающая, насколько может быть относительно такое деление. В России до 1998 года большой популярностью пользовались операции на рынке акций второго эшелона с низкой ликвидностью. А потом грянул очередной кризис, и многие трейдеры в один миг превратились в инвесторов. Даже можно сказать, стратегических инвесторов, так продать бумаги было, по большому счету, некому. Зато появилась возможность войти в советы директоров ряда компаний[1].

Стоит обратить внимание на то, что в этом общем списке инвесторов нет компаний. Хотя в российской практике нередки случаи, когда инвестиционные счета открывают юридические лица, нужно понимать, что это не их задача. Все - таки компании создаются для

реального бизнеса, и они находятся по другую сторону, среди тех, кто, наоборот, привлекает ресурсы.

Другие участники фондового рынка являются получателями ресурсов. Причем деньги на рынке капиталов можно занять двумя основными путями: либо предложив гарантированный возврат с процентами за использование. Либо в виде доли от будущей прибыли[5].

В первом случае используются такие инструменты, как облигации различных видов, а также векселя и прочее. Долговые инструменты могут использовать не только компании, но также и государства в целом, области, муниципалитеты и так далее, и даже отдельные государственные структуры.

По второй схеме привлекать средства могут только акционерные общества, то есть компании. А эмитируют они на рынок, как не сложно догадаться — простые или привилегированные акции[2].

Все акции — это долевые ценные бумаги, они дают право на долю в доходе компании и на ее управление через выборы руководства. А облигации — долговые, то есть гарантируют доход. Но не представляют каких-либо иных прав.

Третья категория — это профессиональные участники фондового рынка. Прежде всего это посредники, совершающие операции с ценными бумагами: брокеры, дилеры, управляющие. Кстати, на достаточно частый вопрос, чем же все-таки отличается брокер от дилера, есть один единственный правильный ответ: дилер объявляет котировки и совершает сделки на свой собственный счет. А брокер — за счет и по поручению клиентов[3].

Дилерская деятельность в настоящее время распространена в большей степени на рынке валют и некоторых долговых инструментов: в ее основе выставление твердых цен покупки и продажи, по которым участник обязан заключить сделку при обращении клиента.

Помимо брокеров, дилеров, профессиональными участниками рынка ценных бумаг считаются также управляющие компании, которые распоряжаются средствами фондов, в том числе паевых, пенсионных, резервами страховых компаний и так далее. В действительности эта категория проходит еще более тщательную проверку своей квалификации и находится под наиболее жестким контролем[5].

Российское законодательство относит к профессиональным участникам рынка ценных бумаг еще несколько категорий: депозитарии, ведущие учет позиций профучастников, реестродержатели, учитывающие собственников ценных бумаг эмитентов, а также спецдепозитарии, обслуживающие инвестиционные и иные фонды[4].

Кроме того, профессиональными участниками в России считаются также биржи, хотя по мировой практике и обычной логике их лучше было бы отнести к инфраструктуре.

Все профессиональные участники рынка ценных бумаг должны получать лицензии. Такая система действует как в России, так и, пожалуй, в любой стране мира. Но может ли кто-то, частное лицо или компания, продавать и покупать ценные бумаги без лицензии?

На самом деле, ответ на этот вопрос прост: да. Есть разница между той деятельностью, которая подлежит и которая не подлежит лицензированию. До тех пор, пока компания или частное лицо вкладывает свои собственные деньги, это их дело. Однако как только кто-то начинает совершать операции на чужие деньги, он становится обязан проходить все соответствующие процедуры[2].

Список использованной литературы

1. http://studopedia.ru/1_113095_vidi-investitsiy.html [1, с. 1].
2. Шпак А.П. Инвестиционный менеджмент. Курс лекций, 2013. [2, с. 2].
3. Глазунов В.Н. Инновационная политика. [3, с. 3].
4. Бочарова В.В. Инвестиционный менеджмент – СПб 2013. [4, с. 4].
5. Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент 2014. [5, с. 5].

© Кузнецов В.А., Христюк А.А., 2016

Кузнецова Н.Н.

Студентка 2 курса

экономического факультета, направления экономика

МГУ им.Н.П.Огарева,

РФ, Республика Мордовия, г.Саранск

Чугунов В.И.

Канд. экон. наук, доцент, доцент

Национальный исследовательский МГУ им.Н.П.Огарева

РФ, Республика Мордовия, г.Саранск

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЭНЕРГОСИСТЕМНЫХ КОМПАНИЙ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Аннотация. При осуществлении производственной и коммерческой деятельности предприятие встречается с различными видами рисков, это означает, что существует существенная опасность потери ресурсов или недополученных доходов по сравнению с плановым уровнем или с иными угрозами. В данной статье рассмотрены наиболее опасные по негативным последствиям риски и предложенные мероприятия по их минимизации.

Ключевые слова: финансовые риски, управление рисками, минимизация рисков, диверсификация, оценка неблагоприятных событий.

Риск является неотъемлемой частью нашей жизни. Риск существует во всех сферы человеческой деятельности. Любая компания, независимо от отрасли может столкнуться с риском, связанным с каким - либо из факторов производства: труда, земли, капитала, предпринимательских способностей и информации.

Поиск оценки рисков для современного предприятия весьма актуальны. Существующие различные методики, являющиеся вспомогательным инструментом в решении рискованных вопросов.

Управлять риском это означает: правильно понимать степень риска, который постоянно угрожает всей компании. Все рассмотренное в методах управления рисками являются эффективным компонентом максимизации прибыли, потому что риск - это непредсказуемо, что может быть дорогостоящим для компаний. Поэтому задачей любого менеджера является контроль за стратегической и тактической деятельностью компании, означающую полную ответственность за убытки, которые могут понести компании.

С помощью созданной политики управления финансовыми рисками создаются мероприятия по нейтрализации и устранения угрозы риска и его отрицательных последствий, которые связаны с осуществлением различных моментов хозяйственной деятельности.

Следует также отметить: основной способ свести к минимуму риск в условиях рыночной экономики является диверсификация. Диверсификация – метод управления финансовыми рисками, заключающийся в распределении риска по различным видам активов с целью снижения их концентрации. Диверсификация используется для снижения отрицательных финансовых последствий для отдельных видов рисков.[1]

Управление рисками должно осуществляться на индивидуальной и так же на консолидированной основе. Проблема управления финансовым риском является одной из ключевых в деятельности предприятия. Это связано с возможностью потери устойчивого финансового положения предприятия в процессе деятельности и составляет неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения.[2]

Финансовый риск компании представляет собой результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий его реализации.[3]

Подразделение (группа) по управлению рисками на предприятии должно включать руководителя или заместителей руководителя предприятия. Следует отметить, что в состав подразделения по управлению рискам могут входить сотрудники, исполняющие функции в прочих структурных подразделениях организации. Группа управления рисками несет ответственность за развитие системы управления рисками предприятия, объясняет внутренние и внешние требования работникам организации, обучает в области управления рисками, готовит соответствующую отчетность по рискам организаций и о состоянии системы управления рисками, а также оказывает консультационную поддержку. Группа по управлению рисками предприятия осуществляет следующие функции в сфере управления рисками:

- координация деятельности структурных подразделений организаций по каким - либо вопросам функционирования системы управления рисками;
- подготовка и поддержание в актуальном состоянии нормативной и методической базы системы управления рисками в соответствии с требованиями к организации процессов управления рисками, предъявляемых отделом по рискам;
- внедрение единой терминологии управления рисками, устанавливаемой внутри предприятия;
- определение задач и функций каждого из участников системы управления рисками хозяйственного субъекта, а также лимитов их ответственности;
- закрепление функций и ответственности в нормативных и организационно - распорядительных документах системы управления рисками;
- подготовка консолидированной отчетности по рискам организаций участниц в разрезе основных направлений деятельности;
- разработка и реализация мероприятий по совершенствованию системы управления рисками;

- организация и проведение обучения сотрудников организаций в области управления рисками;
- сотрудничество с отделом по управлению рисками в части методологической поддержки организации функционирования системы управления.

Оперативное управление рисками хозяйственной деятельности позволяет обнаружить, устранить или снизить их уровень до того, как предприятие понесет серьезные убытки.

Дадим анализ финансовым рискам одного хозяйствующего субъекта на предприятии ОАО «СаранскТеплоТранс» и их последствия для предприятия.

Риски на этом предприятии можно рассматривать с трех основных позиций:

- предсказание финансовых результатов
- возможные отклонения от запланируемого хода событий
- существует вероятность возникновения неблагоприятных событий.

Поэтому хозяйственная деятельность предприятия подвержена следующим видам рисков:

- отраслевые риски;
- страховые и региональные риски;
- финансовые риски;
- правовые риски;
- риски, связанные с деятельностью общества

Итак, к числу *отраслевых рисков* ОАО «СаранскТеплоТранс» можно отнести следующие (таблица 1):

Таблица 1 – Отраслевые риски и их последствия

Название риска и его характеристика	Последствия
Эксплуатационные риски, связанные с устареванием оборудования и износом основных фондов.	Возможны отрицательные изменения в отрасли: потеря надежности и качества услуг.
Риски, связанные с колебанием цен на электроэнергию на розничном рынке и увеличением цен на услуги, используемые предприятием в своей деятельности.	Возможны отрицательные изменения - увеличение себестоимости, уменьшение эффективности и рентабельности производственной деятельности предприятия.
Риски, связанные с определением цен на услуги по передаче тепловой энергии ниже экономически обоснованного уровня	Могут привести к уменьшению рентабельности деятельности предприятия
Риски, связанные с уменьшением платежеспособного спроса населения на основе нестабильной финансово - экономической ситуации в стране	Что может привести, к перебоям в платежах за услугу по передаче тепловой энергии со стороны поставщиков тепла.
Возможно уменьшение объемов передачи тепловой энергии, связанные, прежде всего, с	Существует вероятность утраты, потребителей тепловой

закрытием некоторых производств и промышленных предприятий, а также с приостановлением строительства новых объектов и задержкой их ввода.	энергии
Риск потери выручки за подключение объектов застройки к системе инженерной инфраструктуры, в связи с активным строительством в городе жилых домов и социальных объектов	Риск минимален. Часть платы за подключение в составе выручки мала, но, затраты, связанные с подключением носят капитальный характер, влияние платы за подключение на конечный финансовый результат по операционной деятельности достаточно велико.
Есть риск перебоев поставки сырья и материалов на предприятие, а также резкие колебания цен на них, ухудшение финансового положения поставщиков и нестабильная ситуация в экономике страны	Увеличение затрат времени на производство, увеличение финансовых потерь

Составлено автором по источнику 4,5

Одним из основных факторов, отрицательно влияющих на развитие ситуации в отрасли, и в этой связи - на положение ОАО «СаранскТеплоТранс», это может быть понижение платежеспособного спроса населения на основе нестабильной финансово - экономической ситуации в стране. Возможно уменьшение полезного отпуска тепловой энергии, которое связано с закрытием некоторых производств и промышленных предприятий, а также с приостановлением строительства новых объектов и задержкой их ввода.

Так же существует вероятность, утраты потребителями тепловой энергии, хотя и минимальна. Это связано с тем, что больший удельный вес (около 83 %) в составе выручки от реализации тепловой энергии занимают обороты по жилищным организациям, организациям городского, республиканского и федерального бюджетов. Более всего подвержены риску банкротства предприятия мелкой оптовой и розничной торговли, промышленности, переработки. Потребители данной категории составляют около 17 %.

Основной риск ОАО «СаранскТеплоТранс» является неуклонный увеличение цен на топливо – энергетические ресурсы (ГСМ, газ, электроэнергию) и услуги, используемые компанией в своей деятельности, который, в свою очередь, приводит к повышению себестоимости тепловой энергии.

Страновые и региональные риски

Стабильность российской экономики зависит от хода экономических реформ, развития правовой, налоговой и нормативно - правовой базы, а также эффективность мер Правительства РФ в области финансов и денежно - кредитной политики.

Возможно возникновение следующих страновых и региональных рисков:

– изменение законодательства РФ;

–изменение налоговой политики и условий государственного регулирования, что может изменить условия получения и использования прибыли ОАО «СаранскТеплоТранс».

В случае отрицательного влияния изменения ситуации в стране и регионе на деятельность, ОАО «СаранскТеплоТранс» планирует следующее:

- оптимизировать структуру производственных затрат;
- провести уменьшение расходов предприятия, в том числе возможно снижение и пересмотр инвестиционной программы Общества;
- проводить эффективную тарифную политику.

Есть риски порчи имущества ОАО «СаранскТеплоТранс» в итоге террористических актов, по их снижению постоянно выполняются мероприятия по обеспечению корпоративной безопасности. Проводятся регулярные проверки антитеррористической защищенности персонала и производства, организуется защита от последствий аварий, катастроф. Поэтому из - за появления рисков порчи имущества и других рисков, связанных с деньгами ОАО «СаранскТеплоТранс» расценивает финансовые риски как крайне важные.

Инфляционные риски

Инфляционный риск – это риск, связанный с обесценением активов или доходов в результате инфляционного роста цен. Влияние инфляционного риска принимается во внимание при составлении оперативных планов компании. При росте инфляции в краткосрочном периоде может привести к обгоняющему темпу роста расходов над доходами.

Негативное влияние инфляции на финансово - экономическую деятельность Общества ограничено следующими рисками:

- риск потерь, связанных с потерями в реальной стоимости дебиторской задолженности при существенной отсрочке или задержке платежа;
- риск увеличения себестоимости товаров, продукции, работ, услуг из - за увеличения цены на энергоносители, транспортных расходов, заработной платы и т.п.;
- риск уменьшения реальной стоимости целевых средств, получаемых от застройщиков в качестве платы за подключение.

Деятельность ОАО «СаранскТеплоТранс» подвержена факторам, которые могут привести к уменьшению ликвидности. Наиболее существенным фактором является платежная дисциплина потребителей. ОАО «СаранскТеплоТранс» оценивает риск неплатежей при осуществлении деятельности как существенный.

Риск ликвидности

Риски ликвидности – риск потерь, вызванных с несоответствием сроков погашения обязательств по активам и пассивам. Риск ликвидности ОАО «СаранскТеплоТранс» зависит от уровня ликвидности («продаваемости») его активов и согласованности притоков и оттоков денежных средств на различных промежутках времени. Анализ ликвидности ОАО «СаранскТеплоТранс» за 2013 год свидетельствует о увеличении коэффициента текущей ликвидности, т.е. темп роста оборотных активов опередил темп роста кредиторской задолженности. ОАО «СаранскТеплоТранс» является платежеспособным, т.к. ликвидных средств достаточно для возмещения текущих обязательств. Коэффициенты срочной и абсолютной ликвидности практически за год не изменились. Коэффициенты текущей и срочной ликвидности близки к нормативным значениям. Коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,07, значительно ниже рекомендуемого значения = 0,2, т.е.

ОАО «СаранскТеплоТранс» не в состоянии немедленно погасить свои обязательства. У ОАО «СаранскТеплоТранс» существует серьезный риск недополучения выручки(кредитные риски) за отпущенную тепловую энергию в виде просроченной и сомнительной дебиторской задолженности. За 2013 год рост дебиторской задолженности составил 33 % . Удельный вес дебиторской задолженности за тепло энергию в сумме активов вырос на 4 % и составил 48 % . Сумма просроченной дебиторской задолженности на конец 2013 года равна 290 259 тыс. р. Сумма резерва по сомнительным долгам составляет 3 595 тыс. р.[5]

Правовые риски

Рассмотрим их группировку на рисунке 1.

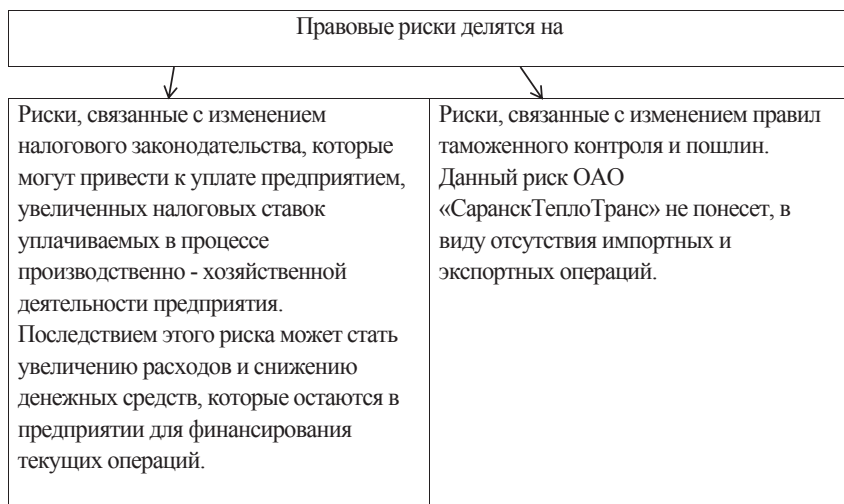


Рисунок 1 – Правовые риски

Риски, имеющие отношения к изменению налогового законодательства, правил таможенного контроля и пошлин, требований лицензирования, а также изменение судебной практики по вопросам, и которые связаны с основной деятельностью предприятия, так же способны оказать отрицательное влияние.

Влияние изменения судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью предприятия имеет существенное значение, так как суды используют решения вышестоящих судов для единообразия в толковании и применении арбитражными судами норм права, хотя судебная практика и не является источником права. Но в то же время, в некоторых конкретных ситуациях изменить судебная практика может повлиять на результаты деятельности "СаранскТеплоТранс".

Риски связанные с изменением налогового законодательства.

«СаранскТеплоТранс» является участником налоговых отношений. Налоговое законодательство РФ подвержено частым изменениям, при этом «СаранскТеплоТранс» не исключает возможности повышения налогового бремени на российских налогоплательщиков. Руководство «СаранскТеплоТранс» считает,

что оно в полной мере соблюдает налоговое законодательство РФ, касающееся его деятельности, что, тем не менее, не устраняет потенциальную возможность расхождения во мнениях с соответствующими регулирующими органами по вопросам, допускающим неоднозначную интерпретацию. Выполнение данного риска, то есть изменение правил налогообложения в РФ, может повлечь увеличение налоговой нагрузки на «СаранскТеплоТранс» и снижение чистой прибыли предприятия. Для того чтобы ограничить возможное негативное влияние данного риска на свою деятельность, в «СаранскТеплоТранс» предусматриваются такие меры, как проведение постоянного мониторинга изменений налогового законодательства. В случае внесения изменений в действующие порядок и условия налогообложения «СаранскТеплоТранс» будут планировать свою финансово - хозяйственную деятельность с учетом этих изменений.

Риски связанные с изменением требований по лицензированию

Деятельность «СаранскТеплоТранс» связана с необходимостью получения лицензий на определенные виды деятельности. Исполнение этого риска, это ужесточение правил получения лицензий, может иметь негативные последствия в виде применения в отношении «СаранскТеплоТранс» штрафных санкций и выдачи государственными органами предписаний о приостановлении осуществления отдельных видов деятельности, в случае если лицензия не будет получена вовремя.

Следовательно, предлагаемые направления, позволяют улучшить работу в области управления рисками в ОАО «СаранскТеплоТранс», чтобы свести к минимуму потери от них. Процесс управления финансовыми рисками поможет предприятию достичь целевых показателей прибыльности и рентабельности, а также предотвратить нерациональное использование ресурсов.

Наиболее эффективный результат может быть получен только на основе комплексного использования различных методов снижения риска. Комбинируя их друг с другом, в самых различных комбинациях, можно достичь также оптимального снижения рисков и необходимыми для этого дополнительными затратами.

Список использованной литературы

- 1 Дадаян А.С., Цыганова А.О. Теоретические аспекты управления финансовыми рисками // Международный научный журнал - 2015 - № 12 . - С.1 - 12
- 2 Лукьяненко А.В., Кузьмичева И.А. Управление финансовыми рисками // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований - 2015 - № 8 - 1.С.1 - 3
- 3 Старкова Н. А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / РГТА имени П. А. Соловьева.– Рыбинск, 2007. – 174 с.
- 4 Годовой отчет за 2013 г. http://saransktt.narod.ru/akc/GO2013/go_stt_utv.gosa.pdf (Дата обращения 15.04.2016)
- 5 Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «СТТ» за 2014 г. <http://saransktt.narod.ru/akc/GBO2014/gbo.rar> (Дата обращения 15.04.2016)

© Кузнецова Н.Н., Чугунов В.И., 2016

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЕГО РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В данной статье говорится об анализе финансового предприятия, приводится перечень показателей необходимых для исследования финансовых результатов данной организации. Даются определения понятиям прибыль и рентабельность от деятельности предприятия, и формулы расчета коэффициентов рентабельности.

Abstract: This article refers to the analysis of financial enterprises, provides a list of indicators necessary for the study of the financial results of the organization. Defines the concepts of profit and profitability of the enterprise and the formula for calculating the profitability ratios.

Ключевые слова: экономический анализ, показатели анализа деятельности, прибыль, рентабельность.

Key words: economic analysis, performance analysis activities, profit, profitability.

Для того чтобы дать хорошую оценку финансовым результатам деятельности какого – либо предприятия, необходимо провести качественный и количественный анализ всех факторов, ведущих к эффективности деятельности данной организации. Экономический анализ финансовой деятельности предприятия основывается на изучении работы организаций различных форм собственности, которые непосредственно свою деятельность осуществляют в соответствии с действующим законодательством РФ. Производственные организации функционируют на определенных принципах как: самостоятельность при принятии управленческих решений, окупаемость затрат, эффективность финансово – хозяйственной деятельности предприятия, а также материальная ответственность за ведение его финансово – хозяйственной деятельности. Различают определенные группы экономического анализа, которые характеризуют особенности деятельности предприятия. Это *операционный анализ* (включает коэффициенты изменения валовых продаж, валового дохода, операционной прибыли и чистой прибыли); *анализ операционных издержек* (коэффициент процентных платежей, себестоимости от реализованной продукции, общих административных издержек, а так же издержек по реализации); управление активами (оборотчиваемости постоянных активов, чистых активов, ТМЗ и ТМЗ по себестоимости, дебиторских задолженностей, кредиторских задолженностей и средний срок их погашения); *рыночные показатели* (рост цены на акции, дивидендный доход, прибыль за одну акцию и общая доходность от обычных акций); *показатели обслуживания долга* (показатели основной части займа и обеспеченности процентов); *показатели ликвидности, рентабельности и структуры капитала*. [4]

Финансово – хозяйственная деятельность предприятия характеризуется концепцией конечных финансовых результатов: показателей формирования и распределения прибыли, уровня рентабельности финансового состояния и уровня дохода предприятия. Эффективность развития и функционирования организации в условиях развитого рынка в большей степени оказывается под воздействием государственной политики, направленной в данную отрасль развития предприятия, под внутренней финансовой средой, внешней геополитической ситуацией и деятельностью региональной и местной законодательно – исполнительной власти.

Говоря об эффективности деятельности финансового предприятия, мы должны понимать, что она может быть определена системой показателей рентабельности и прибыльности предприятия. Прибыль это разница между суммарными доходами и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг. Зачастую, многие студенты путают прибыль с доходами предприятия. Доходами финансовой деятельности предприятия является выручка от выпуска и реализации продукции и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и прочее. А прибыль это лишь положительная разница между этими доходами и затратами. Она характеризует абсолютный эффект работы предприятия или его итоговый результат. Здесь также имеет место использование балансовой прибыли, прибыли от выпуска и реализации товара, чистая и налогооблагаемая прибыль.

Анализ результатов финансовой деятельности берет начало с оценки уровня рентабельности или же убыточности предприятия. Рентабельность с немецкого слова «rentable» переводится как: прибыльный, доходный, полезный. Это относительный показатель интенсивности производства предприятия, который отражает степень полезности использования денежных, трудовых, материальных ресурсов и природных богатств [5]. Рентабельность позволяет дать оценку финансовых результатов предприятия и, в конечном счете, эффективности его деятельности. Такая экономическая категория гораздо полнее, чем прибыль. Она дает характеристику конечных результатов хозяйствования, и ее величина показывает отношение эффекта с использованными или имеющимися ресурсами. В числителе данного показателя могут стоять следующие величины: прибыль от выпуска и реализации продукции, балансовая прибыль или чистая прибыль, а в знаменателе – затраты на производство реализованной продукции, производственные фонды, валовой доход, собственный или акционерный капитал и прочее [3, с. 275].

Прибыль и рентабельность применяют, для оценки финансовой деятельности предприятия и для оценки инвестиционных вложений. Оба показателя в экономическом анализе итогов деятельности организации употребляются в роли инструмента ценовых показателей инвестиционной политики. Финансовую деятельность предприятия можно считать рентабельной при условии, что суммы выручки от выпуска и реализации продукции в полной мере покрывают затраты не только на производство и реализацию изготовленной продукции, но и для затрат для образования прибыли. Методику анализа и диагностики результатов финансовой деятельности составляет определение расчетов показателей, которые характеризуют рентабельность. Теоретически и практически данный расчет основан на формулах приведенных ниже: [2]

Таблица 1

Формулы для вычисления рентабельности производства

№	Показатель	формула
1	Рентабельность продукции	$P = \frac{\text{прибыль от продажи}}{\text{себестоимость проданных товаров}} * 100 \%$
2	Рентабельность производства	$P = \frac{\text{чистая прибыль}}{(\text{внеоборотные активы} + \text{запасы})} * 100 \%$
3	Рентабельность продаж	$P = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{сумма полученной выручки}} * 100\%$
4	Рентабельность активов	$P = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость активов}} * 100 \%$

5	Рентабельность собственного капитала	$P = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{ср.размер собственного капитала за период}} * 100 \%$
6	Бух. рентабельность от обычной деятельности	$P = \frac{\text{прибыль от обычной деятельности}}{\text{выручка от продаж}} * 100\%$
7	Чистая рентабельность	$P = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от продаж}} * 100 \%$
8	Валовая рентабельность	$P = \frac{\text{валовая прибыль}}{\text{выручка от продаж}} * 100 \%$
9	Затратоотдача	$P = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{затраты на производство и реализации продукции}} * 100\%$
10	Рентабельность перманентного капитала	$P = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{ср.стоим.капитала+ср.стоим.долгоср.обязат.}} * 100 \%$
11	Коэффициент устойчивости экономического роста	$k_p = \frac{\text{чистая прибыль}-\text{дивиденды}}{\text{ср.стоимость собственного капитала}} * 100 \%$

Из выше перечисленных формул можно сделать следующее утверждение, а именно то, что рентабельность есть ничто иное, как соотношение между прибылью от продажи продукции и ее полными издержками. Она показывает какова эффективность затрат осуществленных на изготовление товара, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию товара.

Обобщая свою работу, хочется заметить, что каждое финансовое предприятие должно провести анализ своей деятельности, чтобы определить эффективность работы. Для этого анализа необходимо рассмотреть ряд финансовых показателей, которые выражают сущность исследования. Чем точнее будут определены факторы влияющие итог работы, тем точнее и правильнее будет проведен анализ финансовой деятельности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – Москва: ИНФРА – М, 2011. – 364.
2. Богомолова Л.Л. «Анализ и диагностика финансовых результатов деятельности предприятия: методические подходы к оценке рентабельности и практические примеры» // Актуальные тенденции экономических исследований // № 1(1) 2014 г. // электронный ресурс <http://elibrary.ru/download/78672463.pdf>
3. Жеребцов В.М., Кундакова Л.Р. «Анализ финансовой деятельности предприятия на основе статистики показателей прибыли и рентабельности» // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований «Экономические науки» // №2, 2015. 275 - 280 с.
4. <http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/savchuk-05.shtml>
5. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Рентабельность>

© Курбанова П.Н., 2016

Куценко Е.И.,

доцент кафедры менеджмента ОГУ,
г. Оренбург, Российская Федерация

Светашов Д.В.,

магистрант 1 курса Института менеджмента ОГУ,
г. Оренбург, Российская Федерация

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Динамика современного рынка требует от бизнеса получения высоких результатов в сжатые сроки, эффективных инноваций, профессионально разработанных и введенных изменений, что возможно на основе эффективного управления персоналом организации [3]. В современных условиях развития экономики, когда все большее значение в организациях придается человеческому капиталу, соответственно, возрастает и роль всех подсистем управления персоналом, одной из которых является система найма. Основная цель системы найма состоит в удовлетворении качественного и количественного спроса на сотрудников внутри организации. При этом важно ответить на вопрос: «Где и когда потребуются работники?» Таким образом, можно сказать, что своеобразной «миссией» системы найма персонала является: «Нужный сотрудник на нужном месте в необходимое время».

В целом же наем персонала представляет собой ряд действий, направленных на привлечение кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией. В современных источниках по управлению персоналом, в том числе научных, не выработано пока единое мнение в отношении понятий «набор» и «отбор» персонала, но в большинстве случаев авторы определяют набор как систему мер для привлечения работников в организацию, а отбор является процессом изучения кандидатов.

Несмотря на то, что значение найма сложно переоценить и организации зачастую уделяют наибольшее внимание именно данной подсистеме управления персоналом, управленческий аудит и, более точно, аудит персонала позволяет выявить достаточно типичные ошибки, препятствующие построению эффективной системы найма персонала. Эти ошибки достаточно четко распределяются в соответствии с этапами найма [1].

Согласно отчетам аудиторов, наиболее распространенными проблемами, с которыми регулярно приходится сталкиваться работодателям, считаются: лишние затраты на наем работников; отсутствие точных, соответствующих уровню запросов и потребностей работодателя критериев оценки при отборе специалистов; непродуманная схема отбора (например, чересчур шаблонное и сжатое интервьюирование кандидатов в ходе собеседования, несовершенная система обработки анкет и т. д.); высокая текучесть среди недавно нанятых работников; недостаток претендентов на замещение вакантных должностей [2].

Чтобы быстро и окончательно решить проблемы, связанные с трудоустройством новых работников, следует отдельно проанализировать каждый этап процедуры найма, уделяя основное внимание практическим сторонам вопроса. Проработав весь спектр источников найма персонала и остановив свой выбор на нескольких наиболее подходящих, работодатель сможет рационально спланировать расходы на поиск и привлечение кандидатов, т.е. необходимо не просто заниматься наймом персонала, а проектировать всю систему найма персонала, что будет являться фактором повышения доходности организации.

Таким образом, начиная работу по проектированию системы найма персонала в организации, следует помнить, что это целый комплекс мер, имеющий перед собой конкретную цель, которая заключается в обеспечении организации человеческими ресурсами в заданные сроки, предельно минимизировав издержки и, соответственно, тем самым повысив доходность организации [2]. С этой целью разработан алгоритм системы найма персонала (рисунок 1).

С целью формирования конкретных требований к кандидату на вакансию, чтобы избежать подбора специалиста с ненужными организации деловыми качествами необходимо провести подробный анализ деятельности на рабочем месте

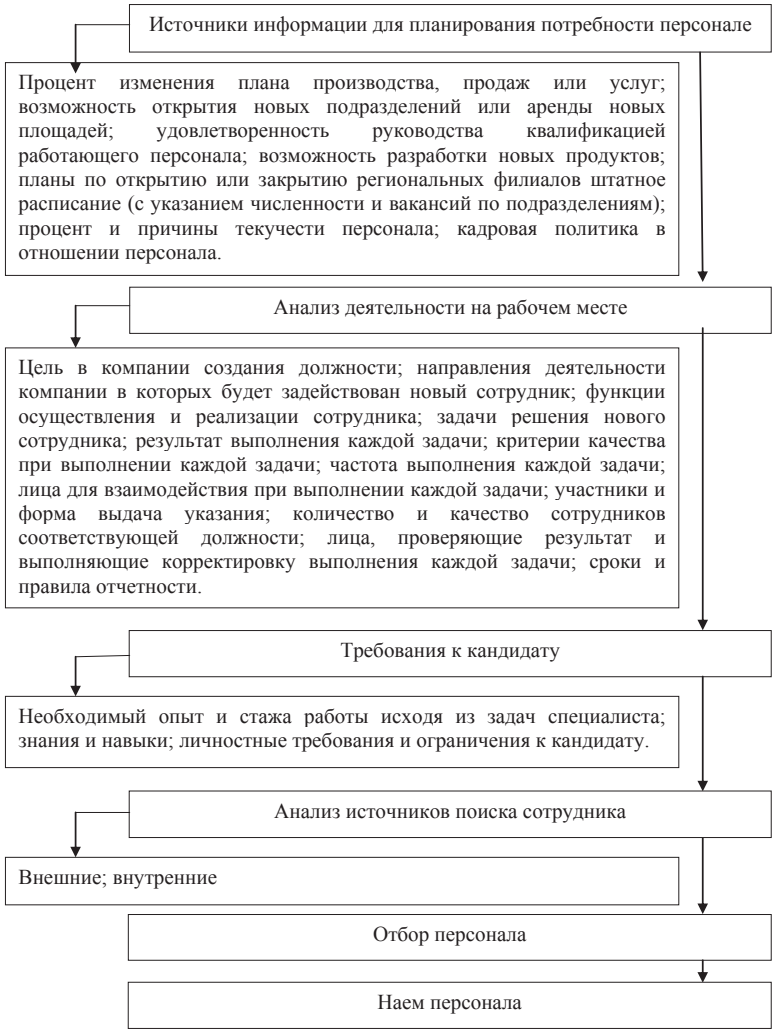


Рисунок 1 - Алгоритм системы найма персонала

В настоящее время во многих организациях практически отсутствует нормальная система найма персонала, что несет за собой увеличение издержек, низкую эффективность труда на рабочем месте. Все эти проблемы возникают из - за неправильного соответствия квалификации, навыков, личных потребностей работника и целей организации.

Практическое применение алгоритма формирования системы профессионального найма в организации на основе комплексного подхода, помогает минимизировать значительные денежные средства, за счет снижения вероятности увольнения работника по собственному желанию в первые месяцы, из - за более точного набора и отбора потенциальных работников. После проведения анализа деятельности необходимо определить требования к кандидату исходя из полученных данных. В первую очередь нужно определить опыт и стаж работы исходя из задач специалиста.

Чтобы определить требования к знаниям и навыкам, нам необходимо выявить: профессиональные знания сотрудника, необходимые для качественного выполнения задач, требующих опыта работы; профессиональные знания, которыми должен обладать сотрудник, чтобы освоить задачи, не требующие опыта работы; профессиональные навыки для выполнения задач, требующих опыта; профессиональные навыки сотрудника, которые не требуют опыта предыдущей работы. Формируя требования к уровню образования, мы определяем, какие учебные заведения, факультеты, кафедры, курсы должен был закончить специалист, чтобы успешно выполнять должностные обязанности. Очень важно также определить личностные требования и ограничения к кандидату: личностные качества, которыми должен обладать сотрудник для выполнения уже знакомых задач; личностные качества, необходимые для быстрого и прочного усвоения новых задач; личностные качества, препятствующие успешному выполнению и освоению должностных обязанностей; качества, необходимые, чтобы сработаться с непосредственным руководителем и подчиненными. Если мы выбираем поиск персонала из внешних источников, то для того, чтобы избежать лишних затрат, необходимо определиться, на каких именно из них следует сосредоточиться: понятно, что не стоит пытаться найти руководителя высшего уровня через учебные заведения или центры занятости (данная группа профессионалов обычно в центры занятости не обращается), и, конечно, излишними будут затраты в случае обращения компании к хедхантерам для поиска рядовых служащих или специалистов (если речь не идет о редких специалистах).

Следующим этапом системы найма является отбор персонала. Здесь, как правило, выделяют следующие ошибки: использование невалидных методик оценки кандидатов (чаще всего тестовых); отказ от проверки рекомендаций, указанных в резюме; несоответствие диплома, указанного в резюме, реальному [4]. Существует огромное количество методов и методик, которые можно использовать для оценки кандидатов на вакансию. Трудность состоит в том, чтобы определить, какие из них необходимо использовать для отбора кандидата на данную конкретную должность. Однако, с учетом ранее приведенных процедур анализа деятельности на рабочем месте и формирования конкретных требований к кандидату, можно подобрать наиболее подходящие методики для выявления этих качеств [1]. Также желательно проверять действительно ли кандидат имеет то образование (тот диплом), которое указано в резюме. Желательно проверять документы об образовании непосредственно на собеседовании и, если возникает сомнение в подлинности данного документа, необходимо обратиться в организацию, которая выдала диплом. Руководители многих организаций уже осознали, что недостатки в системе управления персоналом приводят к неэффективному ведению бизнеса и проблемам этического характера [2,4]. В связи с этим крупные компании по всему миру экспериментируют, стремясь на опыте обогатить процесс найма, индивидуального

обучения и так расставить персонал, чтобы навыки работников соответствовали их личным потребностям и потребностям бизнеса. Иными словами, происходит постепенная замена философии кадровой политики «человек под работу» на «работа под человека» [4].

Список использованной литературы

1. Акулова, А.Ш. Методологические аспекты формирования корпоративного имиджа предприятия : монография / А. Ш. Акулова ; М - во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Оренбургский гос. ун - т». Оренбург, 2010. – 181 с.
2. Культура организации - ресурс для развития бизнеса = Culture of The Organization - The Resource for Development of Business : науч. и учеб. - метод. справ. пособие / А. Н. Асаул [и др.]. - СПб. : Гуманистика, 2007. - 216 с.
3. Куценко, Е.И. Формирование инновационной культуры на предприятии / Е.И. Куценко, И.В. Трофимов // Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы (IPEG - 2016) : сборник научных трудов / под ред. П.А. Неверова, Б.А. Аманжоловой – Прага. Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra - CZ», 2016. – С.66 - 69.
4. Смольякова, Э.В. Управление человеческими ресурсами организации на основе организационной культуры : дисс. ... канд. экон. наук. – Тамбов, 2006. – 161 с.

© Куценко Е.И., 2016

© Светашов Д.В., 2016

Липунова П.П.,

Аспирант. институт экономики и управления
БУ ВО «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация

Ерицян Л.С.,

Аспирант. институт экономики и управления
БУ ВО «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация

Шайхутдинова Д.Р.,

Преподаватель. институт экономики и управления
БУ ВО «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Влияние финансовой деятельности одних государств напрямую оказывает влияние на финансовые потоки в других государствах. В современных отечественных условиях механизмы финансовых ограничений приводят к изменениям не только применяемых в производстве технологий, но также и моделей управления предприятием. Чтобы стать равноправным участником на мировом рынке отечественному предприятию необходимо иметь прогрессивную систему управления. Необходим более аналитичный и гибкий учетный механизм, более точная стратегия развития, а следовательно и планирование

затрат на предприятии, более прозрачная и аналитически выверенная система контроля результативных показателей, а также более понятная система мотивации для всех участников производственного процесса. При этом успех компании зависит от возможностей системы управленческого учета пропустить через себя необходимые для контроля учетные показатели. В связи с этим возникает необходимость переосмысления инструментария системы внутреннего контроля на предприятиях, а в рамках этого и механизмов управленческого учета.

Отметим, что в результате развития и расширения сферы применения управленческого учета в России сформировались два основных подхода к пониманию его сущности - традиционная модель и современные концепции системы учета затрат.

В традиционных моделях управленческий учет сфокусирован на обеспечении калькуляции себестоимости продукции и реализации планово - контрольной функции. Информация поставляется из данных бухгалтерского финансового учета. Соответствующие финансовые показатели затрат распределяются в зависимости от объектов учета, от полноты включения затрат в состав себестоимости, от управленческой интерпретации затрат. Зачастую для учета расходов в такой системе достаточно применения инструментов учетной политики предприятия. Для более детального представления информации экономисты используют расширенную аналитику плана бухгалтерских счетов и избирают базу распределения материальных запасов и затрат. [2, с. 17]

Но применение подобных методов имеет ряд недостатков. Некорректный выбор базы распределения расходов приводит к искажению реальной себестоимости продукции. Учет затрат, включаемых в производственную себестоимость приводит к недостаточному вниманию к информации о постоянных расходах предприятия. Существенными же недостатками привычных подходов является их трудоемкость, а также то, что они не позволяют оперативно управлять затратами, поскольку фактическую картину можно увидеть только по окончании расчетного периода. [6, с. 4]

Попытки подвести производственный процесс под учетные механизмы для удобства аналитики расчетов привел к тому, что руководители отечественных предприятий сместили акцент с попыток повысить качество производственного процесса и устранить потери на попытки соответствовать возможностям и требованиям бухгалтерии. Таким образом, традиционные методы управленческого учета функционально ограничивают бухгалтеров - аналитиков и руководителей предприятия рамками бухгалтерского финансового учета. Их целью является усиление конкурентоспособности посредством «выталкивания» - благодаря увеличению производственных объемов. В то время современные инструменты управления затратами имеют совершенно новый взгляд и подход к системе учета затрат.

На наш взгляд, большую ценность для отечественных предприятий имеет управление затратами в рамках концепции «бережливого производства». Это весьма актуальная в данный момент стратегическая концепция организации бизнес - процессов в сферах управления производством, менеджмента, труда и маркетинга. Ключевая идея инструментов системы «бережливого производства» состоит в том, что они позволяют рассмотреть поэтапно весь процесс продвижения услуг или товаров по цепочке бизнес - процессов предприятия от склада до отгрузки, выявив в ней места увеличения издержек, в которых компания несет потери. В системах учета затрат по принципу «бережливого производства» оценивается прежде всего эффективность производственных мероприятий,

внимание акцентируется на таких технико - экономических показателях, как ритмичность производства и выпуска товаров. Акцент руководства перемещается на производственный процесс, а не на попытки «вписаться» в рамки требований бухгалтерского финансового учета. [3, с. 15]

Управленческий учет в системе «бережливого производства» означает всестороннее управление затратами в информационном и материальном потоках создания ценности. Это отличает «бережливый» управленческий учет от традиционного подхода, который концентрируется лишь на внутренних возможностях компании.

Следует учитывать, что данная концепция способна функционировать на тех предприятиях, где система управленческого учета позволяет оперативно отображать актуальные на данный момент времени результаты. Это основная причина, по которой традиционные методы учета затрат не совместимы с «бережливой» концепцией. В системе «бережливого производства» выделяют большое количество новых инструментов, каждый из которых является определённым методом. Некоторые из них, например методы целевого калькулирования кайдзен - костинг и таргет - костинг, претендуют на статус самостоятельных концепций производства.

Эти японские концепции следуют одной цели – снизить уровень затрат в себестоимости продукта до приемлемого целевого значения. Таргет - костинг решает поставленную задачу на этапе планирования продукта, а кайдзен - костинг дополняет результат на этапе производства. Комплексное использование обоих методов позволяет предприятию устанавливать лояльную для потребителя ценовую политику при соблюдении высокого качества товара, что дает компании ценное конкурентное преимущество.

Рассмотрим также метод учета затрат по потокам (Value Stream Costing), который наиболее точно соответствует управлению затратами в системе «бережливости». Основной задачей данного метода является сокращение затрат посредством уменьшения потерь, увеличения скорости потока создания ценности, а также непрерывного совершенствования производственных процессов при неизменном уровне затрат. Объектом учета выступает совокупность производственных процессов - поток создания ценности. При этом ценность конечного продукта рассматривается с точки зрения целевой аудитории (потребителей). [1]

В данном методе организована новая классификация затрат: все расходы делятся на затраты внутри и вне потоков производства, а также на материальные и конверсионные (т.е. расходы, направленные на поддержание бизнеса). До 90 процентов затрат считаются прямыми и относятся на поток производства. Косвенные затраты (вне потока) не распределяются, чтобы исключить субъективность и искажение информации из - за неверно избранной базы распределения. Себестоимость готовой продукции не исчисляется, однако можно определить средние затраты потока посредством деления общих затрат потока на реализованную продукцию. Запасы в идеальном представлении о «бережливом производстве» практически отсутствуют, поскольку производство организуется по методу «Just in time» (точно в срок). Данный принцип означает, что сырье поступает в необходимом количестве и точно вовремя к месту сборки или производству готовой продукции. Ценообразование в данном методе формируется рынком, поэтому со стороны предприятия объектом управления выступает целевая себестоимость продукции и целевая прибыль от продаж. То есть традиционная формула ценообразования представлена иным образом: $\text{Цена} - \text{Себестоимость} = \text{Прибыль}$.

При внедрении концепции «бережливого производства» внутренняя отчетность о прибылях и убытках должна быть сформирована еженедельно, чтобы своевременно отражать доходы и расходы бизнес - потоков, рассчитывать их рентабельность, а также

выявлять затраты вне потоков, динамику использования запасов и общий финансовый результат предприятия. На основе полученных данных руководство предприятия принимает решения о дополнительных заказах, о выборе поставщика, о пересмотре ассортимента, «производить самим или покупать», об инвестициях в новые проекты и т.д.

Таким образом, происходит оперативное сокращение потерь, что позволяет достичь цели каждого предприятия – создать продукт высокого качества в сжатые сроки и с минимальными затратами. Это позволяет организовать производство по принципу «вытягивания». [5, с. 52]

К сожалению, описанные системы управления затратами не адаптированы к механизмам отечественного бухгалтерского учета. Рассмотрим некоторые способы формирования «бережливой системы» с учетом сложившейся в отечественной практике учетной системы и в соответствии с опытом предприятий, внедривших «бережливое производство». Наиболее ценными мы считаем решения, предложенные А. Ю. Соколовым в его исследовании «Теория и методология управленческого учета целевых затрат». Данная учетная технология может быть использована на предприятии, которое применяет метод учета затрат по потокам.

Основой выше описанных инструментов является исчисление целевых затрат, которые соотносятся с объектом управленческого учета - потоком создания ценности. Целевые затраты подлежат корректировке во время всего жизненного цикла продукта в зависимости от полученной информации о фактических расходах, и все отклонения должны быть своевременно отражены в бухгалтерском учете. При этом должна выполняться цель «бережливого производства» – стремление фактически возникающих расходов к уровню заложенных целевых показателей с учетом потребностей целевой аудитории.

А. Ю. Соколов в своей методике предлагает использовать скрытые тридцатые счета: например, счет 30 для фактических затрат по элементам статей (то есть 30.02, 30.10, 30.70 и так далее), 31 для целевых затрат (аналогично в разрезе статей), 32 для отражения возникающих отклонений, 34 для перегруппировки затрат при возникающей необходимости. При этом 33 предложен для возможности различной оценки затрат в системе управленческого и финансового учета. А также предлагается использование групп счетов 20Ц - 26Ц для планирования целевых затрат в отчетном периоде, которые впоследствии соотносятся на счет 31.

В связи с выбором нового объекта учета – потока создания ценности, предлагается трансформировать прямые и косвенные расходы постатейно в затраты внутри и вне потока. Например 26 счет «Общехозяйственные расходы» на 26.1 «Затраты потока» и 26.2 «Затраты вне потока», аналогично остальные счета. Управленческий контроль и анализ затрат потока позволяет выявить причины отклонений фактических показателей от запланированных, которые фиксируются на счете 32. Целью компании является достичь нулевого показателя по данному счету, то есть добиться отсутствия отклонений фактических расходов от запланированных.

Впоследствии предполагается всесторонний анализ результатов производства при взаимодействии всех отделов предприятия, при котором обсуждаются перспективы совершенствования технологий, внутренних потоков информации, а также координации деятельности всех центров ответственности. Для выполнения всех поставленных задач благоприятно расширить перечень традиционных показателей различных центров ответственности и выделить такие группы, как «Бизнес - процессы», «Клиенты», «Персонал», «Партнеры», «Конкуренты» и «Инновации».

Для того чтобы работники отечественных предприятий были вовлечены и заинтересованы улучшением деятельности предприятия, мы считаем необходимым ввести

систему мотивации для активных работников посредством материального и нематериального стимулирования, укрепляющее в сознании специалистов понимание: успех компании напрямую связан с личным успехом каждого работника.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод: управленческий учет, основанный на инструментах «бережливого производства» уникален тем, что он не просто позволяет оценить количество и стоимость используемых ресурсов, но позволяет составить целую экономическую программу. Данная программа поможет отечественным компаниям определить возможности снижения себестоимости продукции, укажет на направления и порядок мероприятий по повышению качества бизнес - процессов и повышению скорости производственного цикла, что позволит отечественному предприятию стать достойным участником мирового рынка в условиях антикризисного управления.

Список использованной литературы:

1. Бутрина, И.Л. Система целевого управления затратами предприятия [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.nsuem.ru>
2. Иванов, В. В. Формирование системы управленческого учета на основе процессных методов управления компанией / П. В. Богаченко, О. К. Хан // Управленческий учет. – 2006. – №1.
3. Мусин, О. Р. Учет затрат и сокращение потерь в системе бережливого предприятия. / О.Р. Мусин // Альтернативная Школа Бережливого Менеджмента. – 2009. – 40 с.
4. Соколов, А. Ю. Теория и методология управленческого учета целевых затрат : автореф. дис. ... д - ра экон. наук : 08.00.12 / А. Ю. Соколов ; Самарский гос. экон. ун - т. – Казань., 2008. – 45 с.
5. Фейгенсон, Н.Б. Бережливое производство и системы менеджмента качества: серия докладов (зеленых книг) в рамках проекта «Промышленный и технологический форсайт Российской Федерации» / Н.Б. Фейгенсон, И.С. Мацкевич, М.С. Липецкая; Фонд «Центр стратегических разработок «Северо - Запад» - СПб., 2012. - Вып. 1 - 71 с.
6. Чая, В. Т. Система методов управленческого учета / А.Д. Золотухина, В.Т. Чая // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. –10 с.

© Липунова П.П., Ерицян Л.С., Шайхутдинова Д.Р. 2016

Ломазов В.А.

д.ф - м. н., профессор кафедры информатики и информационных технологий

Михайлова В.Л.

ассистент кафедры информатики и информационных технологий

Петросов Д.А.

к.т.н., заведующий кафедрой информатики и информационных технологий

Белгородский государственный аграрный университет имени В. Я. Горина

г. Белгород, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АПК

При оценивании эффективности перспективных инновационных проектов (ИП) в агропромышленном комплексе, реализуемых в рамках подпрограммы «Техническая и

технологическая модернизация, инновационное развитие» госпрограммы РФ «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [1] возникает необходимость в разработке специализированного инструментария, позволяющего автоматизировать процедуру экспертизы. В соответствии с [2] одними из основных критериев оценки ИП в АПК являются:

- экономическая эффективность (годовой объем выручки, годовой объем прибыли, рентабельность, срок окупаемости ИП, объем инвестиций в основной капитал в рамках ИП, объем осваиваемых на территории региона инвестиций);
- социальная эффективность (охват населения социальными благами за период реализации ИП, новые рабочие места, объем фонда оплаты труда, средняя заработная плата, снижение возможного экологического ущерба);
- бюджетная эффективность (объемы и сроки окупаемости бюджетных инвестиций, налоги в консолидированный бюджет региона, экономия бюджетных средств);
- инновационность (степень новизны решений, предлагаемых и реализуемых в рамках ИП).

Определение интегральных оценок ИП, необходимых для конкурсного отбора проектов, заслуживающих бюджетного софинансирования, предполагает построение иерархии оценочных показателей [3] на основе обработки экспертных суждений относительно значимости отдельных критериев (показателей) [4,5]. При этом отдельные показатели могут иметь не количественные (числовые), а качественные (вербальные) значения, определяемые экспертами с использованием специальных измерительных шкал (шкала Саати, семантический дифференциал Осгуда и др.). В соответствии с [3] информационная модель показателя ИП может быть представлена в форме кортежа $Ind = \langle Val_{abs}, Val_{verb}, Val_{rel} \rangle$, где Val_{abs} – абсолютное количественное (если оно имеется), Val_{verb} – вербальное, Val_{rel} – относительное (выраженное в баллах) значение показателя.

Разработанный инструментарий оценивания ИП в АПК обеспечивает выполнение следующих операций:

- формирование (выбор из заданного перечня) совокупности оценочных показателей;
- задание диапазонов изменения абсолютных и относительных (числовых) значений показателей, возможных вербальных значений показателей;
- формирование шкалы соответствия между абсолютными и вербальными значениями показателей;
- формирование шкалы соответствия между вербальными и относительными значениями показателей;
- ввод (вычисление) абсолютных, вербальных и относительных значений показателей;
- ввод (вычисление) весовых коэффициентов, отражающих значимость отдельных показателей (критериев) в составе критерия более высокого уровня иерархии (интегрального критерия);
- агрегирование (вычисление в виде линейной свертки относительных значений) показателей (критериев) все более высокого уровня иерархии, вплоть до интегрального критерия.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 14 - 07 - 00246.

Список использованной литературы:

1 Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы // <http://government.ru/programs/208/events>.

2. Правила предоставления грантов в форме субсидий из федерального бюджета на реализацию перспективных инновационных проектов в агропромышленном комплексе в рамках подпрограммы «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» государственной программы Российской Федерации «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» // <http://base.garant.ru/71123398>.

3. Ломазов А.В. Формирование иерархии оценочных показателей сложных динамических систем на основе экспертных технологий / А.В. Ломазов, В.А. Ломазов, Д.А. Петросов // Фундаментальные исследования. 2015. № 7 - 4. С. 760 - 764.

4. Вовченко А.И. Анализ сложных динамических систем на основе применения экспертных технологий / А.И. Вовченко, А.И. Добрунова, В.А. Ломазов, С.И. Маторин, В.Л. Михайлова, Д.А. Петросов. - Белгород: БелГСХА, 2013. – 262 с.

5. Ломазов В.А. Оценка региональных инновационных проектов в растениеводстве / В.А. Ломазов, Д.А. Петросов // Проблемы и перспективы инновационного развития агроинженерии, энергоэффективности и IT - технологий. Материалы XVIII Международной научно - производственной конференции. Белгород, БелГСХА, 2014. С. 230.

© Ломазов В.А., Михайлова В.Л., Петросов Д.А., 2016

Лучина О.А.,

студент 4 курса дневного отделения
специальности «Таможенное дело»

Калужский филиал РАНХиГС,

г. Калуга, Российская Федерация

Научный руководитель: Хамер Г.В.,

к.п.н., доцент,

зав. кафедрой естественнонаучных и математических дисциплин

Калужский филиал РАНХиГС,

г. Калуга, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ В ЭКОНОМИКУ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Актуальность данной темы обусловлена тем, что привлечение российских инвестиций в экономику зарубежных стран дает дополнительный источник финансовых средств, что благоприятно влияет на развитии экономики [2].

В связи с этим целью работы является изучение инвестиционных операций России в экономику зарубежных стран посредством статистического анализа.

Одним из наиболее существенных показателей, характеризующих общую оценку инвестиционных вложений, является объем инвестиций на душу населения, на который существенное влияние оказывает индекс потребительских цен. В связи с этим построим ранжированный ряд распределения индекса потребительских цен (по данным за 2013г.) (табл. 1) [1].

На основании полученных результатов можно сделать вывод о том, между странами имеются весьма существенные различия по индексу потребительских цен, различие между наибольшим (Беларусь - 118,3 %) и наименьшим (Кипр – 99,6) значением индекса потребительских цен составило 18,7 % или в 1,2 раза. Это обусловлено разным социально - экономическим положением стран на мировой арене, разной политической и экономической политикой, различным уровнем рыночной экономики и другими социальными, экономическими и политическими факторами, которые косвенно или прямо влияют на индекс потребительских цен.

Таблица 1. Ранжированный ряд распределения стран по индексу потребительских цен, %

№ п/п	Название страны	Показатель	№ п/п	Название страны	Показатель	№ п/п	Название страны	Показатель
1а	Кипр	99,6а	7а	Азербайджан	102,4а	13а	Казахстан	105,8а
2а	Украина	99,7а	8а	Нидерланды	102,5а	14а	Туркмения	106а
3а	Швейцария	99,8а	9а	Великобритания	102,6а	15а	Киргизия	106,6а
4а	США	101,5а	10а	Молдова	104,6а	16а	Узбекистан	111,2а
5а	Люксембург	101,7а	11а	Таджикистан	105а	17а	Беларусь	118,3а
6а	Австрия	102а	12а	Армения	105,8а	а	а	а

Для дальнейшего анализа были объединены страны в группы и оценено качественное состояние каждой группы путём построения промежуточной аналитической группировки (табл. 2).

Таблица 2. Промежуточная аналитическая группировка

№ группы	Группа стран по индексу потребительских цен, %	Количество стран в группе	Объем инвестиций на душу населения, долл.а	ВВП на душу населения, долл.а	Объем внешней торговли на душу населения, долл.а
Iа	99,6–101,92а	5а	190,4а	47749,0а	12·141а
IIа	101,92–104,24	4а	357,6а	38571,9а	26·027а
IIIа	104,24–106,56	5а	63,5а	7943,1а	5·083а
IVа	106,56–108,88	1а	17,0а	1263,2а	1·403а
Vа	Свыше 108,88а	2а	87,3а	3219,1а	2·748а
В среднем по группе			170,1а	25908,8а	11595,7а

Анализ промежуточной аналитической группировки позволяет выделить две типические группы: низшую – 9 стран (Кипр, Украина, Швейцария, США, Люксембург, Австрия, Азербайджан, Нидерланды, Соединенное Королевство (Великобритания)) и высшую – 8

стран (Республика Молдова, Таджикистан, Армения, Казахстан, Туркмения, Киргизия, Узбекистан, Беларусь).

Проведенный анализ по типическим группам выявил неустойчивость экономики зарубежных стран с ростом уровня инфляции, в связи с чем инвестиционный климат является не очень благоприятным для вложения денежных средств. С ростом уровня инфляции такие показатели, как объем инвестиций на душу населения, объем ВВП на душу населения, объем внешней торговли, внешний долг сокращаются, так как неустойчивость экономики приводит и к тому, что внешнеэкономические связи с такими государствами ослабевают из-за того, что иностранные инвесторы не хотят рисковать и вкладывать свои средства в страны с нестабильной экономикой из-за высокого уровня инфляции, т.к. это неразумно и нецелесообразно [3].

Проведенный корреляционно - регрессионный анализ выявил заметное влияние на объем инвестиций на душу населения двух факторов - индексов: потребительских цен и промышленного производства.

Подводя итог проведенному статистическому анализу, можно предложить следующие меры по существенному увеличению инвестиционных операций страны в экономику зарубежных стран: достижение национального согласия между различными структурами власти, политическими партиями и прочими общественными организациями; ограничение темпов инфляции; предоставление налоговых льгот банкам, иностранным и отечественным инвесторам, которые идут на долгосрочные инвестиции, с тем, чтобы частично компенсировать им убытки; разработка и принятие программы укрепления курса рубля и перехода к его полной конвертируемости.

Список использованной литературы

1. Инвестиции в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 190 с.
 2. Трутнева Н.Ю., Хамер Г.В. Региональные аспекты инвестиционной привлекательности Калужской области // Экономика и предпринимательство. 2015. №6 - 1(59 - 1). С. 290 - 292.
 3. Чернова Т.В. Экономико - статистическая оценка инвестиционных процессов // Вестник Таганрогского института управления и экономики. - №1. - 2015. – с.34
- © Лучина О.А., 2016

Федоров В. А.

Студент 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

Макоева Е. Н.

Студентка 2 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ

Экспертные системы – наиболее развивающаяся отрасль развития науки в области искусственного интеллекта. Началом этого процесса послужило развитие мощности ЭВМ, которых с некоторого момента стало хватать для моделирования различных процессов.

Положение искусственного интеллекта является значительным по ряду причин:

- уже сейчас возможно передать машинам некоторые функции по программированию. Стоит отметить, что общение с ЭВМ происходит на уровне, близкого к человеческому, благодаря огромной работе по заложению баз знаний в ЭВМ по: способам решения, синтезу, общению. Так, пользователь и ЭВМ стали находиться на одном уровне;

- ЭВМ внедрены во все сферы человеческой жизни: происходит переход на полностью безбумажную технологию обработки информации;

- производство переходит на технологии, в которых не требуется участие человека как такового. Автоматизация и роботизация производства является приоритетной целью;

- различные интеллектуальные системы принимают непосредственное участие в моделировании и проектировании будущих изделий, товаров и т. п.

Экспертная система - это набор программ или программное обеспечение, которое выполняет функции эксперта при решении какой - либо задачи в области его компетенции. Экспертная система, как и эксперт - человек, в процессе своей работы оперирует со знаниями. Знания о предметной области, необходимые для работы экспертных систем, определённым образом формализованы и представлены в памяти ЭВМ в виде базы знаний, которая может изменяться и дополняться в процессе развития системы.

Экспертные системы способны выдавать различные советы, давать консультации в разных вопросах, ставить медицинские диагнозы и т. п. Главным ориентиром систем – решение задач, где необходим человеческий эксперт. Основным отличием экспертных систем от традиционных машинных программ является то, что первые решают задачи в узкой области (которая является отдельным направлением экспертизы) на основе рассуждений «от общего к частному». (дедуктивный метод). Системы позволяют решать нетипичные задачи: плохо сформулированные или нечетко определенные. Методом борьбы против этих недостатков задач является привлечение особых правил, эвристик, когда недостаток необходимых знаний или времени исключает возможность проведения полного анализа.

Главное достоинство экспертных систем – сохранение знаний достаточное количество времени с возможностью обеспечения обновления. Это позволяет организации быть независимой от наличия или недостатка специалистов. Система накопления знаний повышает квалификацию этих специалистов, так как они имеют базу оптимальных и проверенных решений и могут их использовать.

Практическое применение искусственного интеллекта основано на экспертных системах, позволяющих повысить качество и сохранить время принятия решений, а также способствующих росту эффективности работы и повышению квалификации специалистов.

В экономике экспертные системы помогают в следующих направлениях:

- страхование
- кредитное обслуживание
- управление портфелями
- оценка риска
- аудит и ревизия

Они обладают свойством гибридности: используют методы принятия решения, которые базируются на определенных правилах, однако связаны с традиционными аналитическими базами данных.

Список использованной литературы:

Таунсенд К., Фохт Д. Проектирование и программная реализация экспертных систем на персональных ЭВМ: Пер. с англ. В. А. Кондратенко, С. В. Трубицына. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 320 с.

© Маковеева Е. Н., Федоров В. А., 2016

Мальш Е.В.,

к.э.н., научный сотрудник,

Института экономики УРО РАН,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

РЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Любые рентные доходы во всех сферах экономики имеют одну экономическую природу, но оценка рентных доходов зависит от рентообразующего ресурса и сферы образования ренты. Если связывать рентные отношения с использованием редких и уникальных ресурсов, которые приносят дополнительный доход в виде ренты, то распределение ресурсов в экономической системе и определяет распространенность рентных отношений. Неравномерность распределения рентных доходов между различными секторами экономики и между различными общественными группами отрицательно сказывается на производстве общественных благ в будущем. Рентоориентированная экономика самовоспроизводится как предельно монополизированная, а значит и неэффективная. Цель исследования создание предпосылок для повышения конкурентоспособности отраслей региональной экономики, долгосрочного инновационного их развития, за счет искаженного распределения ренты.

Рентоориентированная экономика должна решать двуединую задачу: 1) создание стимулов к повышению эффективности производства и росту рентных доходов, 2) применение таких экономических механизмов, которые при соблюдении баланса интересов государства и хозяйствующих субъектов обеспечивали бы поступление весомой доли ренты в бюджет.

Стратегия импортозамещения отраслей промышленности является одним из элементов промышленной политики, модели индустриальной трансформации, характерной «догоняющего» развития. Её основной целью является развитие ресурсоемких и трудоемких производств, ориентированных, прежде всего, на развитие отечественной промышленности. Специфика функционирования пищевой промышленности и особенности её продукта, определяют стратегические цели отраслей в процессе импортозамещения: 1) устойчивое воспроизводство качественного продовольствия; 2) устойчивое производство сырья; 3) увеличение занятости в отрасли и оказание влияния на показатели уровня жизни населения в целом [1, с. 33].

Стратегия импортозамещения по отношению к предприятию представляет из себя комплекс мер направленных на сокращение зависимости компании от импорта и

повышение эффективности ее деятельности. Предлагаемые варианты реализации стратегии импортозамещения, понимаются в двух аспектах: 1) является инструментом повышения конкурентоспособности отдельных видов продукции, вследствие высокой стоимости ресурсов для её производства, малоразвитыми технологиям производства, недостаточности подготовки кадров, низкой заинтересованности товаропроизводителей в производстве экспортной продукции, отсутствие конкурентной рыночной среды [2, с. 93 - 95]; 2) импортозамещение, как отраслевой процесс, который скажется на конкурентоспособности всей продовольственной продукции производимой в результате повсеместного улучшения её качества, сбалансированности по питательным веществам и калориям, степени загрязнения вредными для здоровья людей элементами. Результатом действий государства в процессе импортозамещения в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности должно стать увеличение спроса на отечественные продукты питания, улучшение их потребительских качеств.

В различных отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности бизнес может применить следующие стратегии импортозамещения: 1) лидерство в цене – предприятия способные быстро нарастить объемы производства, предприятия с высоким производственным потенциалом; 2) производство продукции под государственный заказ в различных формах; 3) повышение уровня переработки; 4) партнерство в локализации; 5) организация собственного производства ранее дистрибутируемой продукции.

Импортозамещение в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности в продуктовом смысле условно разделяется на четыре направления. Вопрос импортозамещения в первой группе товаров очень чувствителен и состоит только в том, чтобы найти нового поставщика взамен старого. Это товары, которые нельзя производить на территории России по географическим причинам, либо товар, произведенный на отечественном ресурсе теряет специфические вкусовые характеристики, которые есть у импортного аналога. Вторая группа включает все виды продукции, для которых в стране есть не только все возможности, но и неизменная база самообеспечения в тех параметрах, какие определены Доктриной продовольственной безопасности России. Третья группа товаров характеризуется хорошей степенью импортозамещения, но только при условии дополнительных инвестиций в среднесрочной перспективе. Четвертая группа – импортозамещение возможно и реально только в долгосрочной перспективе. Поэтому нуждается в согласовании действий государства и бизнеса.

Стратегическими отраслями пищевой и перерабатывающей промышленности России, в которых применение импортозамещения наиболее эффективно - это импортозамещение третьего и четвертого типа по отраслям мясной, молочной, сахарной и рыбной отраслей.

Список использованной литературы

1. Малыш Е.В. Стратегический вектор развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности региона // Экономика сельскохозяйств - венных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – №5. - С. 33 - 36.

2. Лаврикова Ю.Г., Дрокин В.В., Журавлев А.С., Малыш Е.В., Полбицын С.Н., Суворова А.В. Стратегические основы развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности региона в условиях ВТО. - Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2014. – 160 с.

© Малыш Е.В., 2016

ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Как и большинство вопросов социальной политики, вопрос пенсионного обеспечения граждан является одним из наиболее важных. Формирование оптимальной модели пенсионного обеспечения, которая учитывала бы наиболее широкий круг социальных и экономических аспектов, в свою очередь, является важнейшей задачей многих государств.

В современном мире любая пенсионная система – это система социальной взаимопомощи. Пенсионное обеспечение – это средство обеспечения средствами к жизни человека в старости, когда он утрачивает возможность получения дохода от трудовой деятельности. То есть, в центре пенсионной системы, как правило, находится трудовая пенсия, которая переносит доходы людей из трудоспособного этапа жизни на тот этап, когда они достигают пенсионного возраста. Но на этом социальная функция пенсии не исчерпывается, ведь она должна обеспечивать достойные условия жизни для тех, кто не имел высокой зарплаты и в конечном итоге не смог заработать большую пенсию. Здесь уместно говорить о механизмах финансирования трудовой пенсии.

Существует два основных механизма распределения: перераспределительный и накопительный. Перераспределительный механизм основан на принципе солидарности поколений, то есть осуществление расходов на выплату пенсий действующим пенсионерам за счет занятого населения. В этом случае устойчивость такой пенсионной системы будет полностью зависеть от соотношения числа плательщиков взносов в систему и числа получателей пенсий. Накопительный механизм предполагает создание в течение трудоспособного периода в жизни человека сбережений, которые в дальнейшем будут использованы для выплаты пенсий в пользу данного лица.

На сегодняшний день граждане России сами несут ответственность за формирование своей будущей пенсии. Гражданин РФ может самостоятельно выбрать, кому доверить свои пенсионные накопления: Пенсионному фонду (ПФР) или одному из негосударственных пенсионных фондов. [1]

Так же как и в России, во многих странах существует система пенсионного обеспечения. [2] Например, *система пенсионного обеспечения Великобритании* – одна из старейших в мире. В 1908 году был принят Закон о пенсии по возрасту, тогда и начали осуществляться первые выплаты. Современная пенсионная система в Великобритании, как и во многих других развитых странах, многоуровневая. Она состоит из базового уровня, обязательного уровня, и дополнительного пенсионного обеспечения. Основным элементом базового уровня является базовая государственная пенсия. Ее получают граждане (мужчины старше 65 лет и женщины старше 60 лет), которые выплачивали необходимое число лет страховые взносы. Если доход работника выше установленной величины, он выплачивает эти взносы и таким образом зарабатывает специальный страховой стаж. В зависимости от этого стажа

и определяется размер базовой пенсии. В рамках базового уровня возможно так же получение пенсионного пособия, который финансируется из общих налогов. Оно назначается на основании проверки доходов пенсионера. Если размер получаемых государственных, частных пенсий и размер сбережений ниже определенной установленной величины, то дополнительно назначается пособие в установленном размере.

Второй уровень – обязательный. Он так же является распределительным и финансируется за счет взносов работника. В отличие от базовой пенсии, здесь существует прямая связь между размером уплачиваемых взносов и размеров пенсии. Существует государственная пенсионная программа, которая предусматривает выплаты, пропорциональные заработкам. Работник, который не желает участвовать в этой программе, может выйти из нее, но тогда он будет обязан участвовать в какой-либо схеме дополнительного пенсионного обеспечения.

Пенсионная система Швеции – еще один пример того, насколько качественно может осуществляться пенсионное обеспечение.

Она состоит из условно - накопительной части, персональной накопительной части, добровольной части и бюджетной гарантированной пенсии. Условно - накопительная пенсия является распределительной. Она формируется из взносов, составляющих 16 % от всех доходов, полученных гражданином в стране.

Персональная накопительная пенсия в Швеции формируется из отчислений с заработной платы в размере 2.5 % на индивидуальный пенсионный счёт. Эта часть представляет собой денежные средства, которые передаются в управление пенсионным фондам, инвестирующим их с использованием рыночных механизмов. Начисляется этот вид пенсии одновременно с условно - накопительной пенсией по достижении 61 года.

Добровольное пенсионное обеспечение основывается на коллективных договорах между работниками и работодателями. Эта часть составляет, в среднем, 10 % от последней зарплаты перед выходом на пенсию.

Бюджетная гарантированная пенсия выплачивается тем гражданам, которые получают слишком маленькую условно - накопительную и персональную накопительную пенсию или вовсе их не получают из государственного бюджета. Она назначается только по достижению 65 лет и при проживании в Швеции не менее трёх лет, а в полном размере выплачивается только тем, кто прожил в стране 40 полных лет.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что пенсионное обеспечение во многих странах включает в себя различные институты социальной защиты (государственное социальное обеспечение, личное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование и другие).

Обобщение зарубежного опыта показало, что за рубежом существуют многоуровневые пенсионные системы, доли государственного, профессионального и частного страхования которых на каждом уровне различны. Особенности пенсионных систем обусловлены национальными, культурными, экономическими, психологическими и иными различиями.

Исследование состояния действующей системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации выявило, что при проведении реформы пенсионной системы размеры пенсий остались на низком уровне как в абсолютном значении, так и по отношению к прожиточному минимуму. С другой стороны, уровень страховых взносов, уплачиваемых предприятиями на цели пенсионного обеспечения, достаточно велик. Также существует

большое число пенсионеров, получающих пенсии на льготных основаниях. Для устранения указанных недостатков необходимо поэтапное реформирование системы пенсионного обеспечения.

На данный момент в условиях резкого ухудшения инвестиционного климата, что связано, в том числе с экономическими санкциями, [3] пенсионная система РФ находится на стадии модернизации и должна быть направлена на формирование у граждан ответственности за собственное материальное благополучие.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 17 декабря 2001 года № 173 - ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»
2. Журавлев, В. Пенсионные системы в современных странах / В.Журавлёв // Социальное обеспечение. - 2010. - №9. - с. 32 - 36.
3. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Савельев А.В. Улучшение инвестиционного климата в регионе (на примере Новосибирской области) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. №11(83). С.51.

© Мамонтова Е.А., Пронькина Я.С., 2016

Марчук Д.С.

магистрант 1 курса
института мировой экономики и финансов
ВолГУ
г. Волгоград, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ Г. ВОЛГОГРАДА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Современный этап развития системы управления муниципальными финансами характеризуется переходом от традиционной «затратной» модели к программному принципу составления муниципального бюджета. Применение программного формата позволяет сделать формирование бюджета стратегическим и финансово обоснованным. «Программная» философия формирования расходных обязательств методологически основывается на программно - целевом подходе и призвана обеспечить повышение эффективности бюджетных расходов и, в целом, достижение устойчивого развития муниципального образования. Ядром системы программного бюджетирования на уровне муниципального образования выступают целевые программы, представляющие собой систему мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов, обеспечивающих в рамках реализации ключевых муниципальных функций, достижение приоритетов и целей муниципальной политики в сфере социально - экономического развития и безопасности.

В настоящее время Бюджетным кодексом РФ (п.3 ст. 179) предусмотрена необходимость ежегодной оценки эффективности реализации муниципальных программ, по результатам которой высшим исполнительным органом муниципального образования может быть принято решение о необходимости прекращения или об изменении, начиная с очередного финансового года, ранее утвержденной муниципальной программы, в том числе необходимости изменения объема бюджетных ассигнований на финансовое обеспечение ее реализации [1].

В 2014 году бюджет муниципального образования город - герой Волгоград был составлен в программном формате: 67,3 % расходов бюджета планировалось осуществить через муниципальные и ведомственные программы. Всего в 2014 году на территории Волгограда действовали 8 муниципальных программ и 35 ведомственных целевых.

В целом по итогам отчетного периода эффективными признаны 28 программ (65 % от общего количества), умеренно эффективными – 7 программ (16 %), неэффективными – 8 программ (19 %). По сравнению с 2013 годом доля эффективных программ осталась на прежнем уровне, умеренно эффективных программ стало на 8 % меньше, и, соответственно, возросла доля неэффективных программ. [2]

В условиях минимизации дефицита бюджета и оптимизации его расходной части все более актуальным становится вопрос эффективности целевых программ. В первую очередь, это относится к целевым программам, направленным на улучшение социально - экономического положения Волгограда и повышение качества жизни его жителей.

В соответствии с требованием проведения ежегодной оценки эффективности реализации целевых программ, актуальной становится задача освоения важнейших инструментов управления — мониторинга и оценки программ и проектов.

Сегодня система оценки эффективности реализации ведомственных целевых и муниципальных программ представляет собой формальную оценку соотношения фактических затрат к плановым и фактического достижения по каждому индикатору к запланированному значению. Таким образом, при практическом использовании методики акцент зачастую смещается от результатов программной деятельности к затратам на ее осуществление.

Отдельным этапом оценки эффективности реализации муниципальной программы является оценка вклада в социально - экономическое развитие территории. Данная оценка носит описательный характер и, как правило, не имеет расчетных подтверждений. В виду сложности оценки эффекта на социально - экономическое развитие территории, важное значение имеет этап разработки программы в части выбора индикаторов достижения цели, которые бы предполагали объективную качественную и количественную оценку. Кроме того, при рассмотрении эффекта от реализации программы имеет место временной лаг – многие мероприятия программ оказывают влияние только спустя какое - то время, поэтому, при оценке долгосрочных программ следует разработать систему, учитывающую данную особенность.

Согласно п. 1.5 положения о муниципальных программах, утвержденного постановлением администрации Волгограда от 15.09.2015 № 1308, в случае необходимости к разработке муниципальной программы могут быть привлечены физические или юридические лица в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации [3]. Данный пункт носит скорее рекомендательный характер и, как правило, им

пренебрегают, в то время как в ряде случаев именно взаимодействие с населением может помочь с определением состава мероприятий для достижения целей, направленных, в конечном счете, на повышение качества жизни горожан.

Кроме того, согласно п.2.1 постановления администрации Волгограда от 09.10.2015 № 1315 «Об утверждении порядка оценки эффективности реализации ведомственных целевых и муниципальных программ», ежегодная процедура оценки эффективности реализации программы осуществляется исполнителем - координатором, который, как правило, является одновременно и разработчиком программы [4]. Соответственно при такой организации данного процесса, результаты оценки эффективности будут предсказуем для заинтересованных групп и слоев общества.

Муниципальные программы являются основным инструментом реализации стратегии, имеющим четкие бюджетные, временные и ресурсные ограничения[5]. Тем не менее, на сегодняшний день не обеспечивается вертикальная связь между стратегией социально - экономического развития Волгограда до 2030 года, утвержденными муниципальными программами и муниципальными заданиями бюджетных учреждений. Рассматривая в качестве примера сферу физической культуры и спорта, стоит отметить разницу как в задачах, так и в количестве и содержании показателей, характеризующих достижение поставленных задач. Так стратегия социально - экономического развития Волгограда содержит в себе следующие целевые индикаторы: доля населения, регулярно занимающегося физической культурой и спортом на территории Волгограда; уровень фактической обеспеченности плавательными бассейнами на территории городского округа Волгоград; уровень фактической обеспеченности плоскостными сооружениями на территории городского округа Волгоград; уровень фактической обеспеченности спортивными залами на территории Волгограда; доля детей от 5 до 18, обучающихся по дополнительным образовательным программам в МОУ ДОД в сфере физкультуры и спорта – всего 5 показателей. В то же время в муниципальной программе «Развитие физической культуры и спорта на территории Волгограда» на 2016 - 2018 годы в качестве индикаторов задач указаны 9 показателей. Сложность соотнесения данных показателей друг с другом усложняет процесс оценки эффективности реализуемой муниципальной программы и не обеспечивает достоверность проводимых расчетов.

Помимо этого, большинство целевых индикаторов целевых программ основаны на годовых статистических данных, публикуемых в феврале - марте года, следующего за отчетными, ключевые решения относительно пролонгации программ необходимо принимать на полгода раньше – в период составления проекта бюджета. Соответственно, на практике органы власти вынуждены руководствоваться неполными данными.

В конечном счете, оценка эффективности должна на выходе генерировать ответы на следующие вопросы:

- следует ли отменить целевую программу (основания могут быть разные: от неэффективности до досрочного достижения результатов) или же следует ее пролонгировать на следующий бюджетный год?;

- если пролонгировать, то следует ли ее включать в бюджет, а значит – обеспечивать лимитами финансирования или просто оставить ее действующей, но не обеспеченной финансированием?

- если включать в бюджет, то стоит ли обеспечивать финансированием весь объем заявленных на планируемый год мероприятий или только часть их?
- следует ли пересмотреть перечень программных мероприятий?
- следует ли принять меры административного воздействия к руководству организаций - исполнителей программы?

Для решения выявленных проблем органам законодательной и исполнительной власти Волгограда необходимо:

- скорректировать задачи муниципальных программ и индикаторы их достижения в соответствии со стратегией социально - экономического развития Волгограда;
- внести изменения в порядок оценки эффективности ведомственных целевых и муниципальных программ в части исключения из числа субъектов оценки разработчиков программы;
- усовершенствовать методику оценки ведомственных целевых и муниципальных программ, включив в ряд рассчитываемых показателей эффективности программы значение социального эффекта, выраженного в условных единицах; разработать подход, учитывающий влияние внешних эффектов, а также предполагающий мониторинг реализации программы и выработку стратегии достижения наилучших результатов.

Таким образом, реализуемые на территории городского округа город - герой Волгоград ведомственные целевые и муниципальные программы в полной мере будут оказывать положительное влияние на социально - экономическую обстановку в городе, обеспечивая эффективное расходование бюджетных средств.

Список использованной литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 37.07.1998 №145 - ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс»;
2. Сводный отчет о ходе реализации муниципальных программ и ведомственных целевых программ с оценкой эффективности их реализации за 2014 год URL: <http://www.volgadmin.ru/ru/MPDevelopment/Investments/Programms/Report.aspx>;
3. Постановление администрации Волгограда от 20.08.2013 № 1418 «Об утверждении положения о муниципальных программах» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс»;
4. Постановление администрации Волгограда от 09.10.2015 № 1315 «Об утверждении порядка оценки эффективности реализации ведомственных целевых и муниципальных программ» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс»;
5. Решение Волгоградской городской Думы от 15.07.2015 №32 / 1002 «Об утверждении положения о стратегическом планировании в городском округе город - герой Волгоград» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно - правовой системы «Консультант Плюс»;

© Марчук Д.С., 2016

Масловец Д.С.
студентка факультет Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
Захарян А.В.
к.э.н., доцент
факультет Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В век новых технологий и новейших разработок успешное развитие имеет научно - технический прогресс (НТП). Нововведения происходят не только замени оборудования на более совершенное, но также и в технологии обработки и заготовки материалов.

НТП - это передовые достижение науки, техники и технологий, внедрение их в производство с целью повышения эффективности и качества производимой продукции.

Научно - технический прогресс важен для любого предприятия. Благодаря внедрению новейших технологий организация может снизить затраты на оплату труда рабочим, повысить конкурентоспособность своей продукции, сократить затраты на производство товаров.

Современная научно - техническая революция характеризуется следующими особенностями:

1. Превращение науки в приоритетную сферу деятельности;
2. Преобразования технологий всех элементов производства средств и предметов труда;
3. Сокращение времени от открытия и до внедрения НТП в производственный процесс.

Рассмотрим внедрение научно - технического прогресса на примере двух предприятий, для начала обратимся к таблице 1, разберём затраты на основные виды деятельности.

Таблица 1 – Состав и структура затрат на основные виды деятельности

Показатель	Организация «А»		Организация «Б»	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	118 100	55,04	303 888	30,38
Затраты на оплату труда	19 180	8,94	104 926	10,49
Отчисления на социальные нужды	5 600	2,61	31 189	3,12
Амортизация	16 001	7,46	47 321	4,73
Прочие затраты	55 688	25,95	513 035	51,29
Итого по элементам затрат	214 569	100,00	1 000 359	100,00

Основную долю в общей структуре затрат в организации «А» занимают материальные затраты и составляют 55,04 % или 118 100 тыс. руб., в организации «Б» основными являются прочие затраты, на них приходится 51,29 % или 513 035 тыс.руб.. Так же довольно значительную часть для организации «А» - составляют прочие затраты 25,95 % ,

для организации «Б» - материальные – 30,38 % . Менее значительными затратам, для обеих организаций являются отчисления на социальные нужды, их доля составляет 2,61 % и 3,12 % или 5 600 тыс.руб. и 31 189 тыс. руб. соответственно.

Анализ доходов и расходов позволяет установить степень их влияния на конечный финансовый результат.

Таблица 2 – Анализ доходности по различным видам деятельности

Показатель	Организация «А»	Организация «Б»
Сальдо доходов и расходов по обычным видам деятельности, тыс. руб.	125 720	255 200
Уровень рентабельности по обычным видам деятельности, %	0,27	0,36
Сальдо доходов и расходов по прочим видам деятельности, тыс. руб.	9 646	- 28 775
Уровень рентабельности по прочим видам деятельности, %	0,74	2,77

Проводя анализ данных таблицы 2, можно прийти к выводу: разность доходов и расходов по обычным видам деятельности в исследуемых организациях составляет 125 720 тыс.руб. в организации «А», и 255 200 тыс. руб. – в организации «Б».

Уровень рентабельности по обычным видам деятельности показывает, что 0,27 % прибыли получено организацией «А» с каждого рубля, затраченного на обычные виды деятельности (производство и продажа товар и услуг) и 0,36 % в организации «Б».

Разность доходов и расходов по прочим видам деятельности в организации «А» имеет положительное значение и составляет 9 646 тыс. руб., в организации «Б» - отрицательное и составляет 28 775 тыс. руб.. Уровень рентабельности по прочим видам деятельности в организации составляет 0,74 % и 2,77 % соответственно.

Таблица 3 – Состав и структура финансовых результатов

Показатель	Организация «А»		Организация «Б»	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	315 918	100,00	602 540	100,00
Себестоимость проданной продукции	255 112	80,75	414 176	68,74
Валовая прибыль (убыток)	60 806	19,25	118 364	19,64
Коммерческие расходы	0	0,00	19 028	3,16
Прибыль (убыток) от продаж	60 806	19,25	169 366	28,11
Проценты к получению	0	0,00	32 630	5,42
Проценты к уплате (убыток)	96 112	30,42	16 575	2,75
Прочие доходы	91 647	29,01	32 290	5,36
Прочие расходы	81 647	25,84	61 065	10,13
Прибыль (убыток) до налогообложения	- 25 660	-	159 616	26,49
Текущий налог на прибыль и иные платежи из прибыли	0	-	6 916	1,15
Чистая прибыль (убыток)	- 34 171	-	152 700	25,34

На предприятии «А» структура выручки от продаж продукции валовой прибыли составляет 19,25 %, в то время как на предприятие «Б» этот показатель составляет 19,64 %. В процентном выражении число прибыли на предприятии «Б» составила 28,11 %, этот показатель на 8,86 % больше чем на предприятие «А». По этим данным, можно прийти к выводу, что на конец 2014 года финансовые результаты обеих предприятий будет немного отличаться, но предприятие «Б» покажет наиболее лучший результат, чем предприятие «А».

На основании выше переведённых таблиц, мы можем увидеть, что научно - технический прогресс больше прослеживается в организации «Б».

За последние 3 года в организации «Б» была проведено полное переоснащение оборудование на более совершенное и модернизированное, тем самым организация смогла одновременно заниматься как крупное, так и мелкое производства. Изменилась технология обработки, заготовки и хранения сырья, что повлекло за собой привлечение новых партнёров по закупке. Так же с внедрение НТП организация привлекла новых инвесторов. Изменения не прошли мимо персонала, произошло полная переквалификация.

На предприятие с использованием НТП мы можно заметит, что уровень рентабельности по обычным видам деятельности выше на 0,09, чем на предприятии, где НТП не применится. Это говорит о положительном влияние научно - технического прогресса на деятельность предприятия, его доходности, привлечение инвесторов, спрос на продукцию. Так же нельзя не сказать, о уровне рентабельности по прочим видам деятельности, где показатель между двумя организациями различается почти в 4 раза.

На предприятие с более совершенным оборудованием производится намного больше материальных затрат, поскольку предприятие «Б» выпускает больше продукции, чем предприятие «А», и она быстрее реализуется, мы это можем, увидим, в таблице 3. Себестоимость продукции организации «Б» в 2 раза выше, чем стоимость продукции организации «А». Показатели валовой прибыли так же существенно отличаются. Так же стоит заметить показатели выручки, который различается так же в два раза.

На основании выше сказанного, можно смело заявлять, что в век, когда техника ставится более совершенной, технологии - более простыми и прочными, а наука не стоит на месте, НТП - играет важную роль не только для предприятий, но и для всей экономики в целом.

Список использованной литературы:

1. Перспективы развития наноиндустрии в современной России / Серая К.С., Захарян А.В. // Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 128 - 131.
2. Малый бизнес под микроскопом / Канюка А.А., Захарян А.В. // В сборнике: Эволюция современной науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 147 - 150.
3. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления / Головкин Т.А., Захарян А.В. // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 106 - 109.

© Захарян А.В., Масловец Д.С., 2016

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Основными и наиболее сложными задачами финансовых менеджеров в условиях нестабильной Российской экономики являются: разработка внутрифирменного финансового планирования, контроль его исполнения и анализ.

Финансовое планирование является фундаментом принятия управленческих решений, оно состоит из разработки целей и задач управления компанией и определения путей их реализации. Отсутствие прогноза лишает руководство представления о том, что ждет компанию и каковы наиболее вероятные сценарии ее развития.

Инструмент финансового планирования, требующий серьезных усилий.

Бюджетирование – это один из лучших инструментов финансового планирования. Бюджетное управление в системе планирования отвечает за реализацию стратегических целей развития компании, эффективность текущей производственной и финансовой деятельности и за обратную связь в системе управления. Оно повышает управляемость компанией, обеспечивает координацию операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, снижает риски ошибок, помогает анализировать данные прошлых лет и прогнозировать.

Прогнозное бюджетирование – это системное среднесрочное и краткосрочное планирование ресурсов и результатов деятельности компании. Данный процесс должен быть представлен в виде стандартизированных бюджетных форм: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс.

Но на практике у многих компаний возникают проблемы с бюджетным планированием.

Как сделать так, чтобы бюджетирование работало?

Руководители задаются вопросом: Что нужно для того, чтобы бюджетирование работало и каковы необходимые шаги успешного бюджетирования?

Во - первых, необходимо сформировать финансовую структуру компании.

Во - вторых, бюджетную структуру. На этом же этапе необходимо выбрать бюджетные показатели и методы их прогнозирования и планирования.

В - третьих, обязательно установить персонализированную ответственность каждого ЦФО за исполнение определенных бюджетов и отдельных бюджетных статей.

В - четвертых, алгоритмы разработки бюджетов должны быть корректными и опираться на те данные, которые у компании есть возможность получить.

В - пятых, необходимо анализировать исполнение бюджетов.

Кого назначить ответственным?

Стоит отметить, что реализация бюджетного управления зависит от конкретных людей, и ошибочно полагается, что этим должна заниматься исключительно финансово - экономическая служба. В процессе постановки бюджетирования и его последующего функционирования задействовано большое количество сотрудников, каждый из которых должен понимать свои цели, задачи и действия. Бюджеты должны распределиться по центрам финансовой ответственности (ЦФО). Процесс проходит в пять этапов:

Первый этап – этап разработки бюджетов, где руководители ЦФО составляют предварительные планы, экономисты подготавливают базовые варианты основных бюджетов, коммерсанты и маркетологи составляют предполагаемые доходные и расходные части бюджета, руководители компании утверждают бюджет.

Второй – этап сбора фактических данных бюджета. Введение информации об исполнении бюджета в учетные системы вверено, как правило, узкому кругу лиц, в основном, операторам, бухгалтерам, финансовым специалистам.

Следующий этап – этап план - фактного контроля исполнения бюджета. Зачастую во многих компаниях ответственность за этот этап ложиться целиком на финансово - экономическую службу, что является не очень хорошей ситуацией. План - фактный контроль должен быть равномерно распределён между экономистами и руководителями ЦФО, поскольку последние, как правило, материально мотивированы исполнением бюджета.

Четвертый – этап анализа бюджетной отчетности. На данном этапе задействованы руководство компании, экономисты и руководители ЦФО, также могут привлекаться сотрудники отдела информационных технологий для облегчения обработки данных.

И заключительный этап – корректировка бюджетов. Здесь руководители ЦФО выдвигают предложения по воздействию на производственно - финансовую деятельность, сотрудники финансово - экономической службы проверяют влияния реализаций тех или иных предложений на достижения целей компании, а руководители утверждают обоснованные корректировки.

Один инструмент для всех?

Мы указали основные этапы бюджетирования и участников этого процесса. Но возникает следующий вопрос: подходит ли бюджетирование для всех компаний? Или же оно применимо к компаниям, которые функционируют в определенных экономических отраслях?

Ответ будет таковым: бюджетирование подходит ко всем компаниям, не зависимо от отраслевой специфики, мощности производственного потенциала, типа собственности и других различий. Универсальный подход обоснован тем фактом, что в основе бюджетного управления положены принципы, не связанные с отраслевой принадлежностью или другими особенностями функционирования компании.

Выгоды от внедрения бюджетирования.

Правильно организованный процесс бюджетирования приносит компании немало выгод: у сотрудников и у компании в целом вырабатывается навык превращения обрисованных стратегий в конкретные планы и финансовые показатели; коллектив приучается к дисциплине; у руководителей появляется возможность отслеживать производственно - финансовую деятельность и корректировать наметившиеся отклонения; деятельность становится прозрачной, сотрудники понимают, что происходит в компании и чувствуют себя вовлеченными в процесс.

Список использованной литературы

- 1) Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков, Е. Глухов, Е. Бреслав — СПб.: Питер, 2005

2) Бекетов Н.В., Денисова А.С. Бюджетное планирование и бюджетирование на предприятии / Бекетов Н.В., Денисова А.С. // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - № 5(110)

3) Владимцев Н.В., Денисова А.С. Формирование системы бюджетирования компании: внутренний регламент и иерархия центров финансовой ответственности / Владимцев Н.В., Денисова А.С. // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - № 6(111)

4) Кочнев А. Что такое бюджетное управление? URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_423

5) Лапенков В.И. Основы бюджетирования. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_22

6) Дронченко О.Б. Принципы эффективного бюджетирования. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_12/article_1295

© Михайлова К.Р., 2016

Мунзафарова Д.Р.

Студентка 1 курса

Научный руководитель Хрипунов Н.В.

канд. техн. наук, доцент кафедры прикладной информатики в экономике,
Поволжский государственный университет сервиса,
г. Тольятти, Российская федерация

УЧЕТ ЭКСПИРАЦИИ В МОДЕЛИ КРАТКОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА СРОЧНОМ И ВАЛЮТНОМ РЫНКАХ

Вопросы оценки инвестиционных характеристик ценных бумаг являются актуальными и востребованными в настоящее время. Используемые при этом методы разделяют на 2 большие группы – технический и фундаментальный анализ. Методология технического анализа основана на поиске закономерностей по истории изменения цены актива с экстраполяцией полученных знаний на будущее поведение цены. Фундаментальный анализ основан на изучении финансового положения компании - эмитета акций, макроэкономических индикаторов и расчете «справедливой» цены акций.

В свете изложенного заслуживает внимание подход [1, 2], основанный на сравнительном анализе инвестиционных характеристик по историческим данным. Модель, реализованная в MS Excel с применением генетического алгоритма [3], позволяет судить об инвестиционном инструменте по таким исторически оптимальным характеристикам как величина изменения цены для открытия позиции (А), уровни фиксации прибыли (Т) и убытков (L), количество убыточных и доходных сделок. Доработки и совершенствования модели состоят в рекомендациях по настройкам вычислительного алгоритма по результатам анализа сходимости повторных расчетов [4] и модификации расчетной модели, позволяющей рассматривать как трендовые, так и контртрендовые стратегии [5]. Вопрос применимости модели оптимизации для анализа фьючерсных контрактов не исследован, что и является целью настоящей работы.

Особенность торговли фьючерсами по сравнению с торговлей базовым активом состоит в - наличии контанго или депорта – отличия цены фьючерса от базового актива в большую или меньшую стороны соответственно и в необходимости закрытия сделки по истекающему фьючерсу и открытия сделки по следующему фьючерсу в момент экспирации.

График дневного изменения цены фьючерса и базового актива по валютной паре доллар США / российский рубль приведен на рисунке 1. Контанго отложено по правой оси.

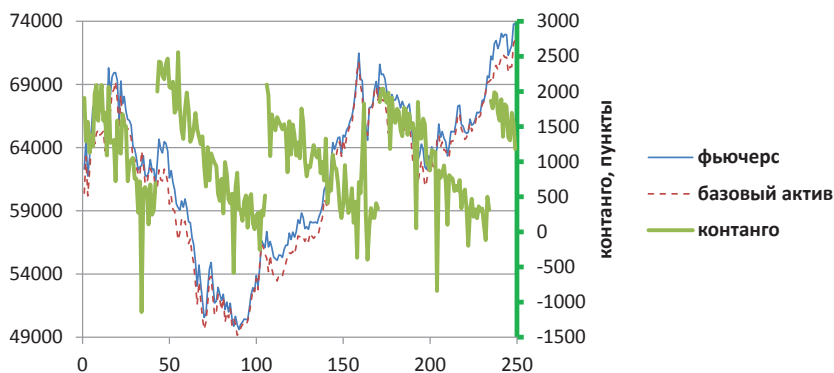


Рис. 1. Цены открытия дня инструментов доллар / рубль за 2015 г.

Разработана схема расчета, учитывающая принудительное закрытие позиций при переходе через дату экспирации. В таблице 1 представлены результаты оптимизации по трем вариантам расчета.

Таблица 1 - Результаты оптимизации

Параметр	базовый актив		фьючерс по исходной схеме		фьючерс по модернизированной схеме	
	long	short	long	short	long	short
A	384	830	404	705	410	704
L	100	121	100	100	100	100
T	1937	1829	1978	1991	1983	1925
прибыль	29266	20524	31482	24465	32277	23675

Данные таблицы 1 показывают, что учет экспирации фьючерса не внес никаких принципиальных изменений.

В целом по результатам работы выполнена модернизация расчетной модели, проведены расчеты и показано, что учет принудительного закрытия позиций по фьючерсным контрактам в режиме краткосрочного инвестирования не оказывает существенного влияния на результат оптимизации.

Список используемых источников

1. Хрипунов Н.В., Панюков Д.И., Альшанская Т.В. Концепция оптимизации краткосрочного инвестирования // Научный альманах. 2015. №12(14) – 1. С. 385 - 389.

2. Хрипунов Н.В., Панюков Д.И., Альшанская Т.В. Модель оптимизации краткосрочного инвестирования в Excel // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 1 – 2. С. 119–121.
3. Хрипунов Н.В., Панюков Д.И., Альшанская Т.В. Оптимизация стратегии краткосрочного инвестирования генетическим алгоритмом // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. № 2 – 1. С. 213–215.
4. Хрипунов Н.В., Панюков Д.И., Альшанская Т.В. Влияние настроек модуля Solver на результат оптимизации инвестиционной стратегии // Результаты научных исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 февраля 2016 г., г. Тюмень). В 4 ч. Ч.1 – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 180–182.
5. Хрипунов Н.В., Панюков Д.И., Альшанская Т.В. Двухнаправленный анализ инвестиционных инструментов с помощью генетического алгоритма // Новая наука: стратегии и векторы развития. 2016. № 2 – 1. С. 172–174.

© Муizzaфарова Д.Р. 2016

Низамова Г.З.

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и управления
на предприятиях нефтяной и газовой промышленности
Уфимский государственный
нефтяной технический университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА

Среди методов, на основе которых осуществляется управление риском, концептуально можно выделить три:

- 1) концепция минимизации риска, основанная на сведении риска к минимально возможному значению;
- 2) концепция приемлемого риска, направленная на снижение риска, но при этом затраты на мероприятия по снижению рисков сопоставляются с размером потерь или мерой возможных последствий;
- 3) концепция риска как ресурса, основанная на соотношении затрат на управление риском и выгод в виде предотвращенных потерь.

Современная концепция риск - менеджмента представляет собой с одной стороны систему, включающую в себя различные компоненты, с другой стороны процесс с отдельными элементами. Основным компонентом системы является система управления «по заданным параметрам», которая представляет собой результат деятельности риск - менеджеров в рамках системного наблюдения и контроллинга

Внешнее наблюдение заключается в соблюдении налогового и инвестиционного законодательства, финансовой дисциплины и т.д. *Система управления* «по заданному сценарию» включает в себя две разновидности: стратегическое и оперативное управление. Основой стратегического управления «по заданным параметрам» являются сканирование и мониторинг. Процессный риск - менеджмент включает в себя все действия, связанные с систематическим мероприятиями по обходу рисков: идентификацию и оценку риска, регулирование, документооборот (репортинг), манипулирование (контроллинг).



Рисунок 1 – Процессы и компоненты риск - менеджмента

Идентификация риска может осуществляться в трех перспективах: по уровням наблюдения, по полям наблюдения и по видам риска (рисунок 2). *Уровни наблюдения* в нефтегазовом бизнесе могут содержать:

- разведка и добыча;
- транспортировка и хранение;
- переработка и сбыт нефти и газа;
- нефтесервисные услуги (НСУ), включая сервисные компании и цепочку поставок.

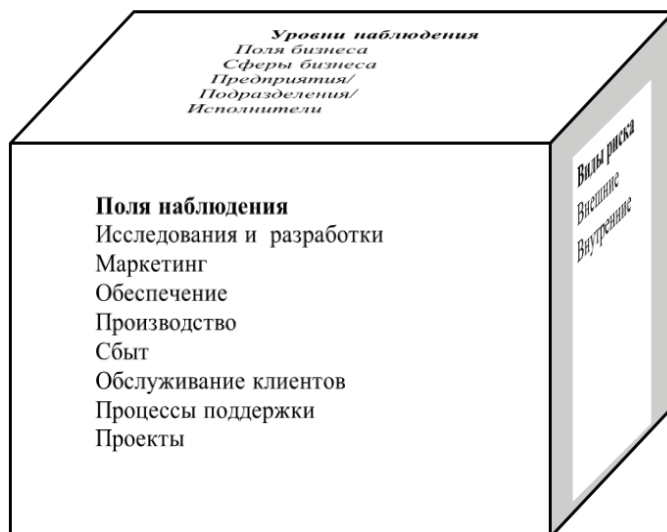


Рисунок 2 – Идентификация риска

По полям наблюдения идентификация риска осуществляется по основным и вспомогательным процессам, а также в поперечном разрезе. Виды риска классифицируются при помощи опросных листов, с тем, чтобы в рамках деятельности исследовать отдельные риски. При этом учитываются следующие специфические риски в нефтегазовой отрасли (таблица 1) [1,2,3].

Таблица 1 – Классификация специфических рисков
в нефтегазовой отрасли

Признак классификации	Риск
1 Стадия поисков	- не открытия месторождения; - открытия нерентабельного месторождения.
2 Стадия разведки	отклонения от оптимальной стратегии разведки
3 Стадия разработки	- потеря вследствие неточного расчета объема запасов и коэффициентов нефтегазоизвлечения; - строительства скважин с низкими качественными характеристиками; - изменения условий рынка сбыта нефти, газа, продуктов их переработки; - возникновения форс - мажорных обстоятельств.
4.Стадия транспорта нефти, газа, конденсата	- потеря из - за неточного определения объемов транспортировки продукции; - потеря из - за низких качественных характеристик транспортируемых продуктов; - строительства объектов транспорта (газопроводов, нефтепроводов, линейных компрессорных, насосных станций) с низкими качественными характеристиками; - отказов в работе оборудования; - изменения условий рынка сбыта продуктов; - форс - мажорных обстоятельств.
5. Стадия переработки нефти, газа, конденсата	- потеря из - за неточного определения объема переработки сырья; - потеря из - за изменения качественных характеристик сырья; - строительства установок переработки сырья с низкими качественными

	характеристиками; - отказов в работе установок переработки сырья и другого оборудования; - условий рынка сбыта продуктов переработки; - форс - мажорных ситуаций.
--	--

Результаты оценки риска могут быть представлены в виде карты риска, на которую наносят ожидаемые рискованные события с оценочными значениями вероятности и размером возможного ущерба. По карте судят о степени концентрации риска. На этапе регулирования риска анализируются возможности управления с тем, чтобы достичь определенного баланса между возможностью получить доход и риском оказаться в убытках. Управленческие решения на данном этапе касаются:

- степени допустимости определенной величины риска;
- избегания риска;
- уменьшения риска;
- разделения, частичного покрытия риска.

Остаточный риск после принятия всех мер по управлению подлежит систематическому документированию (репортинг) и является основным объектом наблюдения в процессе контроллинга. В условиях риска контроллинг должен оценивать не только эффект от каждого варианта действий, но и вероятность получения этого эффекта. Для этого контроллинг должен учитывать рисковые предпочтения, которые зависят от следующих факторов: стратегии предприятия, финансового положения, наступления страхового случая или возможности застраховаться от любых неожиданностей [4].

Список использованной литературы

1. Низмова Г.З., Чеботарев Е.И. Возможности использования имитационного моделирования в оценке рисков инновационных проектов / Г.З. Низмова, Е.И. Чеботарев. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа: НИЦ АЭТЭРНА, 10 июня 2015.
2. Низмова Г.З., Чеботарев Е.И. Методические подходы к управлению рисками финансирования инвестиционных проектов / Г.З. Низмова, Е.И. Чеботарев. В сборнике: Актуальные направления научных исследований в области экономики, финансов и учета: от теории к практике. Сборник статей I Всероссийской заочной интернет - конференции. Уфа: Изд - во УГНТУ, 2016. - Вып.1. - 244 с. (с.135 - 138)
3. Низмова Г.З. Вопросы идентификации рисков финансирования инвестиционных проектов (ИП). В сборнике: Новая наука: Стратегии и векторы развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции (19 марта 2016 г., г. Ижевск) в 2ч. Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - 273 с. (С. 202 - 206)
4. Дыбаль С.В. Методы и модели контроллинга в промышленной организации. - СПб: Изд - во СПбГЭУ, 2014. - 195 С.

© Низмова Г.З. 2016

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Экологический маркетинг – процесс удовлетворения нужд потребителей путем продвижения товаров и услуг, наносящих минимальный вред окружающей среде на всех стадиях жизненного цикла и созданных посредством минимально возможного объема природных ресурсов. В последнее время экологический маркетинг набирает всё большую популярность среди потребителей и компаний - производителей. Это связано с множеством причин, основными из которых являются желание сохранить молодость и здоровье, сократить вред от современной химической продукции, которая отрицательно сказывается на организме, и поддержание экологии на высоком уровне, максимально сохраняя природные ресурсы [1].

Методы реализации концепции экологического маркетинга:

- разработка и внедрение законодательных норм, предписывающих определенные стандарты пользования природными ресурсами, экологический PR, обеспечение открытости фирмы, создание положительного имиджа в глазах потребителей, акционеров и инвесторов;

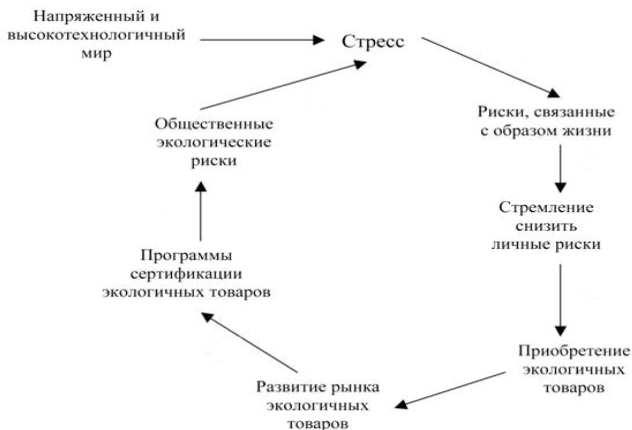
- разработка новых безопасных технологий и экологичных товаров и услуг;

- создание результативной обратной связи с потребителями экологичных товаров;

- поддержка инноваций, подразумевая в изменениях мотивации, культуры - поведения и потребления, создание сообщества, заинтересованного в новых экологичных товарах [1].

Главной концепцией экологического маркетинга, является концепция социально - этического маркетинга основанная на установлении нужд, потребностей, интересов целевых рынков и обеспечении желаемой удовлетворенности более продуктивными, в отличие от конкурентов, способами, при сохранении и укреплении благополучия потребителя и общества в целом. Эта концепция возникла в связи с ухудшением качества окружающей среды и дефицитом природных ресурсов [2].

На рис.1 показана системно - динамическая диаграмма развития рынка экологичных товаров.



На сегодняшний день рынок активно движется в сторону экологизации, и любой успешный бизнес не может оставаться в стороне от этого движения. В том числе и российский бизнес должен учитывать эти факты.

Россияне в целом озабочены состоянием окружающей среды. Сегодня она волнует 78 % жителей. Две трети россиян (64 %) уверены, что достижение устойчивого развития России невозможно без решения экологических проблем. 60 % западных компаний уже вписали природоохранные проекты в свою общую стратегию развития. В России природоохранная деятельность корпораций стоит на четвертом месте по актуальности (после поддержки образования, здравоохранения и помощи нуждающимся). Население мегаполисов готово стать активным потребителем экологичных товаров, а, возможно, и услуг. По данным агентства «Комкон» 52,6 % граждан России готовы платить за экологичную еду больше, чем за обычную. В Москве, согласно опросу агентства CVS Consulting, переплачивать за экопродукты согласны 70 % жителей [3].

Психологи считают, что желание людей отдавать предпочтение натуральным, естественным и экологичным товарам объясняется стремлением лучше контролировать свою жизнь в мире, становящемся все более непредсказуемым, стрессовым и техногенным, а также держать под контролем своё здоровье.

Главными двигателями корпоративной экологической ответственности являются потребители и акционеры. Основные причины экологизации бизнеса – это создание положительного имиджа среди потребителей, акционеров и инвесторов, а также экономия материальных и энергетических ресурсов. 54 % топ - менеджеров считают возможность формировать позитивную корпоративную репутацию главным стимулом для экологичных проектов [2].

Джон Грант в своей известной работе «Манифест экологичного маркетинга» построил модель перехода к «истинному» экологичному бизнесу. Автор выделяет следующие уровни экологизации:

1. Первый уровень – «экологичный» – представляет собой набор новых стандартов. Этот уровень реализует себя за счет коммуникаций.
2. Второй уровень – «более экологичный» - это разделение ответственности. Реализация происходит с помощью сотрудничества.
3. Третий уровень – «самый экологичный» - заключается в поддержке инноваций. На этом уровне происходят активные изменения в культуре.

Основная идея этой концепции состоит в том, чтобы двигаться от коммерческих целей существования бизнеса к экологическим и социальным целям. Это должно происходить постепенно: от базового соответствия нормам через упреждающие действия к инновациям и трансформации.

В комплекс стимулирования входят такие составляющие как: реклама, пропаганда, личная продажа, выставочная деятельность, мерчандайзинг и создание бренда. Если предприятия, которые занимаются реализацией экологически чистых товаров, будут придерживаться этих принципов, то они смогут привлечь интерес потребителей к своим товарам и тем самым стимулировать спрос на них.

Таким образом, экологический маркетинг направлен на производство продукции или услуг, которая безопасна для окружающей среды и потребителей, развитие технологий и процессов, снижающих воздействие на окружающую среду, а также с ускоренным

формированием рынка экологических услуг, которые требуют соответствующего развития маркетинговых средств управления [4]. В связи с быстрым ростом технологий и химической промышленности необходимо развивать экологический маркетинг и стимулировать потребителей приобретать именно экологически чистую продукцию для улучшения окружающей среды и поддержания здоровья населения.

Список использованной литературы:

1. Чернозубенко П.Е. Записки маркетолога // Экологический маркетинг. – 2016. Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/je/ekologicheskii_marketing/
2. Экологический маркетинг на предприятии. – 2012. – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/marketing/00476060_0.html
3. Экологический маркетинг и его основы. – 2010. – Режим доступа: <http://marketing.spb.ru>
4. Журнал ВАК :: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ – Сущность и концепция экологического маркетинга муниципального образования (города). – 2010. – Режим доступа: <http://uecs.ru>

© Николаева Ю.Д., 2016

Николаева М.Н.,

магистрант

Института романо - германских языков,
информационных и гуманитарных технологий

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТРЦ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ ФЕСТИВАЛЬ - ЦЕНТРА

Сформировать репутацию успешного и прогрессивного торгово - развлекательного центра в настоящее время невозможно без реализации особого формата коммуникации с целевой аудиторией. Маркетинговая концепция в данном случае составляется с учетом исходных данных ТРЦ и конкурентного окружения [1].

При выборе концепции торгово - развлекательного центра традиционно используется общемировая классификация торговых центров, разработанная международным некоммерческим учебно - исследовательским учреждением Urban Land Institute, расположенным в США [2]. В российской действительности организация именуется как Институт городских земель (ИГЗ). На наш взгляд для того, чтобы занять особую нишу на рынке торговой недвижимости и подчеркнуть качественное отличие от конкурентов многим торговым центрам разумно использовать формат так называемого фестиваль - центра (Festival Centre).

Фестиваль - центры обычно расположены в культурно - исторических местах города, с возможным размещением на центральной площади. Характеризуются сочетанием

культурно - досуговых предприятий и мест общественного питания с торговыми форматами - магазинами одежды, обуви, ювелирных украшений, сувениров, парфюмерии, аксессуаров [3]. Концепция фестиваль - центра дает возможность создать уникальное для региона позиционирование проекта - культурный и торговый центр.

Стратегия маркетинговых коммуникаций фестиваль - центра предполагает в качестве наиболее выгодного формата торговли универмаг - классический и широко распространённый в Европе формат торговых центров. При соответствии параметров торгового центра, готовности владельцев расширять пакет франшизных предприятий, а тем более отсутствию крупных конкурентов универсальный магазин создаст ощущение новизны и исключительности у посетителей [4: 86]. Формат основан на широком универсальном ассортименте смешанных товаров, представленном в рамках единого торгового пространства. Доля универмагов на рынке торговой недвижимости в странах Европы достигает 50 % . В числе самых известных в мире - Harrods и Debenhams в Великобритании, Galeries Lafayette во Франции, Stockman в Финляндии, El Corte Ingles в Испании.

Фестиваль - центр – мир ярких идей, эмоций и впечатлений. Это новое культурное, общественное, социальное пространство города. Это торгово - развлекательный центр, который не только коммерчески успешен, но и формирует культурное пространство города и проявляет социальную ответственность [5: 56].

Главное преимущество ТРЦ фестивального типа – хорошо развитый сектор развлечений, который включает грандиозную событийную зону, где на постоянной основе проводятся массово - развлекательные мероприятия, в том числе с привлечением популярных звезд эстрады. Используя архитектурные решения здания, в фестиваль - центре можно организовать проведение открытых пресс - конференций, публичных лекций, мастер - классов, автограф - сессий, семейных праздников, лотерей и других мероприятий. В ТРЦ фестивального типа, как правило, присутствует развлекательный центр для детей и взрослых, ресторанный дворик (фуд - корт) с разнообразной кухней, кинотеатр с несколькими залами, а также каток или боулинг [6: 67]. На фасаде ТРЦ часто располагается светодиодный экран для рекламы арендаторов, информационной поддержки мероприятий, прямой трансляции спортивных событий.

Таким образом, можно выделить основные цели и задачи мероприятий, которые проводятся в фестиваль - центре:

- привлечь максимальное количество аудитории;
- способствовать формированию у нее лояльного отношения к бренду;
- создать условия для повышения объема продаж;
- заявить о себе как о социально - ответственном бренде, который активно участвует в жизни города [7: 47];
- создать условия для продвижения брендов - арендаторов;
- построить систему сотрудничества управляющей компании и арендаторов в рамках проведения совместных мероприятий [8];
- подтвердить позиционирование как культурного центра, создав линейку мероприятий, которые позволят выгодно отличаться от конкурентов.

Из вышесказанного следует, что позиционирование в рамках концепции фестиваль - центра в настоящее время является наиболее выгодным форматом торгово - развлекательных центров. Как показывает практика, создание комплекса маркетинговых мероприятий культурного и торгового центра значительно расширяет пул постоянных и лояльных посетителей. Данные концепция и позиционирование ТРЦ определяют объект

как главную городскую площадку для проведения досуга, позволяет заявить о себе как о социально - ответственном бренде, который активно участвует в жизни города.

Список использованной литературы

1. Демина Н.В. К вопросу о сущности понятия "стейкхолдеры" и степени их влияния на деятельность современных организаций / Н.В. Демина // В сборнике: Актуальные экономические проблемы современной России. Симпозиум XIV. Материалы VII Международного конгресса "Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - мировое сообщество". 2013. С. 120 - 124.
2. Официальный сайт Urban Land Institute (USA). Режим доступа: <http://uli.org>.
3. Демина Н.В. Сущность и содержание ассортиментной политики в розничной торговле / Н.В. Демина, А.А. Чахчахов // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 4 - 1 (77). С. 56 - 59.
4. Бабушкина Л.О. Закономерности формирования торгово - развлекательных центров как территориальных объектов в структуре крупнейшего города // МНИЖ. - 2013. - № 5 - 3 (12). - С. 83 - 86.
5. Бубенцова П. На всех стадиях: формат, брендинг и продвижение для торговых центров // Новости торговли. - 2008. - № 8. - С. 56 - 58.
6. Назарова Е.Ю., Алексеев А.О. Повышение эффективности использования торговых помещений торгово - развлекательного комплекса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2013. - №1. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-ispolzovaniya-torgovyh-pomescheniy-torgovo-razvlekatelnogo-kompleksa> (дата обращения: 20.05.2016).
7. Малиборская Г.М., Иванов С.В. Торговые центры и их оценка / под общ. ред. Я. И. Маркуса. - Киев. - 2010. - 234 с.
8. Чистова М.В. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 148 - 155.

© Николаева М.Н., 2016

Обухов А.Ю.,

Бакалавр, студент 1 курса магистратуры
факультета менеджмента, международного бизнеса СФУ (ИУБПЭ),
г. Красноярск, Российская Федерация

Михайлова К.С.

Специалист, студент 1 курса магистратуры
факультета менеджмента, международного бизнеса СФУ (ИУБПЭ),
г. Красноярск, Российская Федерация

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА И ТНК, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Статья раскрывает одну из основных тенденций международной экономики на современном этапе развития – глобализация, которая приводит к серьезному ужесточению

конкуренции. ТНК не в состоянии производить все операции собственными силами, передавая малым предприятиям выполнение части бизнес - процессов с применением аутсорсинга, а также производство определенных деталей и узлов по контрактам субподряда. В этих условиях для государства важной задачей является поддержка взаимодействия малого и крупного бизнеса путем создания общих условий функционирования бизнеса. В мировой экономике сформирован существенный опыт в этой сфере, который представляет несомненный интерес для России.

По мнению А.Н. Становова сегодня в современной общественной и экономической жизни нашей страны отчетливо заметно влияние мировых глобализационных процессов, формирующихся в значительной степени активными действиями транснациональных корпораций (ТНК) [4, с. 12]. Во взаимодействии ТНК и предприятий малого бизнеса активную роль должно принимать государство.

Согласно статье А.С. Киселева «Социологическая перспектива инновационного общества» доля малого бизнеса в ВВП России в настоящее время не превышает 17 % , тогда как в развитых странах этот показатель составляет порядка 50 % , а в Китае – около 60 % [3, с. 34].

По данным OECD Publishing малые и средние предприятия являются основой экономики ЕС. В 2014 году они составляли 99,8 % всех нефинансовых предприятий - порядка 20.7 миллиона компаний [6, с. 7]. Подавляющее большинство (92.2 %) – это микро компании, в которых занято менее 10 человек. Около 6.5 % всех предприятий в ЕС составляют малые компании (от 10 до 49 человек). В таблице 1 представлен рейтинг крупнейших ТНК за 2014 г.

Таблица 1 - Рейтинг крупнейших международных
(транснациональный) корпораций (ТНК) в мире на 2014 г

Ранг	Компания	Страна	Оборот (billion \$)	Прибыль (billion \$)	Активы (billion \$)	Капитализация (billion \$)
1	ICBC	China	148,7	42,7	3 124,9	215,6
2	China Construction Bank	China	121,3	34,2	2 449,5	174,4
3	Agricultural Bank of China	China	136,4	27,0	2 405,4	141,1
4	JPMorgan Chase	United States	105,7	17,3	2 435,3	229,7
5	Berkshire Hathaway	United States	178,8	19,5	493,4	309,1
6	Exxon Mobil	United States	394,0	32,6	346,8	422,3
7	General Electric	United States	143,3	14,8	656,6	259,6
8	Wells Fargo	United States	88,7	21,9	1 543,0	261,4

9	Bank of China	China	105,1	25,5	2 291,8	124,2
10	Petro China	China	328,5	21,1	386,9	202,0

За последние годы увеличилась значимость филиалов и представительств транснациональных корпораций. Согласно докладу ЮНКТАД, 33 % международных торговых потоков приходится именно на филиалы ТНК. Помимо этого, вклад филиалов ТНК в производство общемирового валового внутреннего продукта составляет 10 % .

Помимо всего вышеперечисленного, на современном этапе развития ТНК в качестве субъектов мировой экономики, также следует выделить следующие тенденции:

1. Происходит дальнейшее укрепление экономических позиций транснациональных корпораций относительно государств [1, с. 1]. Согласно оценкам Всемирного Банка и рейтингу Financial Times Global 500 валовая добавленная стоимость (ВДС) «Wal - Mart Stores» в период 2013 - 2015 годов была сопоставима с ВВП Вьетнама, а ВДС англо - голландской компании «Royal Dutch Shell» было больше валового внутреннего продукта Марокко. ВДС российской корпорации «Газпром» была выше ВВП Коста - Рики.

2. Предполагается, что в ближайшие десятилетия будет иметь место увеличивающаяся транснационализация предприятий малого и среднего бизнеса [2, с. 5]. В связи с набирающим обороты процессом глобализации, в котором немалую часть занимает возрастающая интенсивность конкуренции, перед компаниями все чаще возникает необходимость международной экспансии [7, с. 8]. Расширение деятельности предприятия за пределы национального рынка способно создать новые конкурентные преимущества предприятий или укрепить уже существующие преимущества, заключающихся в ресурсном, экономическом, технологическом потенциалах разных стран и регионов мира.

По нашему мнению, предполагается, что малые и средние ТНК чаще всего концентрируют свою деятельность в развитых странах ввиду того, что им характерна развитость инфраструктуры, низкие политические и экономические риски, а также наличие рынков с гарантированным спросом и поэтому окупаемостью инвестиций. После бурного технологического развития и лидерства в различных сегментах внутреннего рынка, эти компании начали искать возможности для развития на соседних рынках. Для малых и средних компаний центральной части Европы наиболее характерно развитие деятельности в других странах Европейского Союза, особенно в восточной части. Американские ТНК укрепились на рынках стран Латинской Америки, но также в России и в Украине. Крупные компании из Японии отдают предпочтения инвестициям как в соседние страны, такие как Тайвань и Китай, так и США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и Мексику.

По мнению В. А. Башуткина для обеспечения условий для эффективного развития малого и среднего бизнеса в России со стороны государства необходима разработка комплекса соответствующих мер, среди которых стоит выделить создание инфраструктуры, объединяющей финансовую и нефинансовую поддержку, стимулирование внешнего спроса и развитие консалтинга. Малому и среднему бизнесу принадлежит особая роль в процессе модернизации экономики России. Наиболее перспективным направлением с точки зрения интеграции России в мировое сообщество и развития экономики может быть кооперация крупного и малого бизнеса.

Меры по поддержке малого бизнеса были сформированы в концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [5, с.

9]. Согласно данной концепции предстоит осуществить ряд мер институционального характера для содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Они включают развитие инфраструктуры поддержки новых предприятий в рамках бизнес - инкубаторов, технопарков и промышленных парков, упрощение для малых предприятий доступа к покупке и аренде недвижимости, расширение системы микрокредитования, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса, снижение издержек бизнеса, связанных с этими мероприятиями, ужесточение санкций в отношении сотрудников контрольных и надзорных органов, допускающих нарушения порядка проведения проверок, признание недействительными результатов проверок в случае грубых нарушений при их проведении, значительное сокращение вне процессуальных проверок со стороны правоохранительных органов.

Таким образом можно сделать следующие рекомендации по улучшению эффективности взаимодействия ТНК и предприятий малого бизнеса:

1. Взаимодействие малого бизнеса с крупным вызвано рядом объективных предпосылок. Для крупной компании основными факторами являются концентрация усилий на выполнении ключевых бизнес - функций для сохранения своей конкурентоспособности, а также экономия на затратах и оптимизация организационной структуры. Для предприятий малого бизнеса преимущества от сотрудничества состоят в увеличении устойчивости бизнеса к внешним факторам, получении гарантированных заказов, привлечении опыта и технологий;

2. Основными формами сотрудничества малых предприятий с крупным бизнесом в современной мировой экономике являются аутсорсинг, субконтрактация и франчайзинг. Данные формы уже имеют широкое распространение во всех развитых странах, но относительно слабо представлены в РФ. Основными причинами являются слабое развитие сектора малого бизнеса РФ, отсутствие четких механизмов поддержки предпринимательства;

3. Для изменения ситуации предлагается активное использование технопарков, технополисов, а также кластеров, как действенных инструментов в углублении сотрудничества предприятий малого бизнеса и крупных компаний. Также в уточнении нуждаются механизмы предоставления поддержки малому бизнесу и четкое разделение полномочий и ответственности в сфере государственной поддержки предпринимательства в РФ.

Список использованной литературы:

1.Афонцев С. А. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой политики // РОССИЙСКИЙ СОВЕТ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ДЕЛАМ. — 2013. — №1. — С. 1.

2.Дементьева А. Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций // Инициативы XXI века. — 2013. — №1. — С. 5.

3.Киселев А. С. Социологическая перспектива инновационного общества. — М.: Альпина, 2007. — 110 с.

4.Регулирование деятельности транснациональных корпораций на российском рынке безалкогольных напитков // dslib. URL: [http://www.dslib.net/economika - xoziajstva / regulirovaniedjatelnostitransnacionalnyhkorporacijnarossijskomrynke.html](http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/regulirovaniedjatelnostitransnacionalnyhkorporacijnarossijskomrynke.html). (дата обращения: 23.05.2016).

5. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года IV // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 23.05.2016).

6. Bundeszentrale für politische Bildung // bpb. URL: <http://www.bpb.de/nachschlagen/zahlenundfakten/globalisierung/52629/transnationale-unternehmen> 9 - 61. (дата обращения: 23.05.2016).

7. OECD, European Union, European Training Foundation, European Bank for Reconstruction and Development, OECD Publishing // oecd. URL: <https://www.oecd.org/globalrelations/41779100.pdf>. (дата обращения: 23.05.2016).

© Обухов А. Ю., Михайлова К. С., 2016

Орлова А.Д.,

студентка 4 курса

экономического факультета

ЯрГУ им. П.Г.Демидова,

г. Ярославль, Российская Федерация

Назарова Л.Н.,

канд. экон. наук, доцент,

ЯрГУ им. П.Г.Демидова,

г. Ярославль, Российская Федерация

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ПАРТНЕРСКИХ КАРТ

Одним из наиболее популярных и перспективных банковских продуктов в настоящее время являются партнерские (кобрендинговые) карты, которые позволяют получать держателям бонусные баллы, а затем обменивать их на скидки, а также оплачивать часть стоимости покупки.

Впервые кобрендинг появился в США в годы мирового финансового кризиса. Тогда производители пытались сэкономить и одновременно привлечь новых клиентов. Хотя времена Великой депрессии прошли, бизнес не отказался от опробованной схемы. В США каждую вторую карту (а в ЕС — каждую пятую) банк выпускает в сотрудничестве с ритейлером, авиаперевозчиком, гостиницей, заправкой или, например, благотворительной организацией [1]. По итогам проведенного в США исследования, в 2014 г. почти 43 % граждан владели, по крайней мере, одной партнерской картой [2].

В России развитие партнерских карт началось примерно на 50 лет позже. При этом банки не осознавали важность подобных программ для розницы да и смысл кобрендинга как такового улавливали слабо. В начале 2000 - х гг. многие банки имели в своем карточном портфеле несколько кобрендинговых программ, количество которых ограничивалось 20 - 30 картами для руководства торгово - сервисного предприятия и их друзей. При такой организации карта не приносила банку никакого дохода, только расходы, даже в случаях, когда торгово - сервисные предприятия оплачивали целиком тираж карт [3].

Пройдя тернистый путь, банки осознали, что успешный кобрендинг имеет две основные составляющие:

- 1) с точки зрения клиентской базы банкам интересен только массовый сегмент, где количество клиентов измеряется миллионами;
- 2) клиента интересуют не скидки, а реальные бонусы, за которые он может получить товары и услуги бесплатно.

В настоящее время в РФ партнерские карты по - прежнему распространены не настолько широко, как в США и странах Европы. Так, в 2015 году лишь 3 % россиян, пользующихся банковскими картами, имели, помимо прочих, кобрендинговые. Среди москвичей пользователей партнерских карт 6 % , а среди высокодоходного верхнего сегмента среднего класса 17 % [4].

Основным отличием российского рынка кобрендинговых карт от американского является то, что в нашей стране преобладают дебетовые партнерские карты. Для США создание кобрендинга на их основе нехарактерно. Это обусловлено тем, что экономика кредитных карт позволяет банку финансировать их развитие. Для дебетовых карт вопрос окупаемости стоит на первом месте и зачастую здесь нельзя предложить скидки или бонусы [5].

Наиболее распространенным и успешным типом сотрудничества, как в России, так и за рубежом, является кобрендинг совместно с авиакомпаниями. Сравним условия предоставления кредитных карт категории Gold, выпущенных совместно с авиакомпаниями в российских и американских банках (табл. 1).

Таблица 1

Условия предоставления кредитных партнерских карт категории Gold, выпускаемых совместно с авиакомпаниями, в российских и американских банках

Параметры для сравнения	ПАО Сбер - банк [6]	АО «Райффай - зенбанк» [7]	АО «ЮниКредит Банк» [8]	Citibank [9]	American Express [10]
Название карты	Visa Gold «Аэрофлот»	MasterCard World Austrian Airlines	S7 Priority - VISA Gold	American Airlines AAdvantage	Gold Delta SkyMiles Credit Card
Используемые платежные системы	Visa	MasterCard	Visa	MasterCard	American Express
Валюта счета карты	рубли			доллары США	
Проценты за кредит	25,9 – 33,9	29 - 34	27,9 - 28,9	14,24 – 22,24	15,49 – 19,49
Максимальный	600 000 рублей		400000	до 20 000	до 25 000

Параметры для сравнения	ПАО Сбер-банк [6]	АО «Райффай-зенбанк» [7]	АО «ЮниКредит Банк» [8]	Citibank [9]	American Express [10]
размер кредитного лимита			рублей – стандартные условия; 600000 рублей для зарплатных клиентов	долларов США	долларов США
Льготный период кредитования	до 50 дней		до 55 дней	до 50 дней	до 45 дней
Стоимость обслуживания (в год)	3500 рублей	2990 рублей	2900 рублей	50 долларов США, первый год - бесплатно	95 долларов США, первый год - бесплатно
Начисление бонусных миль	1000 приветственных миль и 1,5 мили за каждые потраченные на покупки 50 рублей	1 мили за каждые потраченные 40 рублей	4000 приветственных миль при первой покупке и 1,25 мили за каждые потраченные на покупки 60 рублей	25 000 бонусных миль при совершении покупок на общую сумму 750 долларов США в течение первых 3 месяцев; 1 мили за каждый потраченный доллар	30 000 бонусных миль при совершении покупок на общую сумму 1000 долларов США в течение первых 3 месяцев; 1 мили за каждый потраченный доллар, 2 мили за каждый потраченный доллар в сети Delta
Неустойка за несвоевременное погашение суммы обязательного платежа	36 % годовых	700 рублей	20 % годовых	29,99 % годовых	29,49 % годовых

Параметры для сравнения	ПАО Сбер - банк [6]	АО «Райффай - зенбанк» [7]	АО «ЮниКредит Банк» [8]	Citibank [9]	American Express [10]
Комиссия за снятие наличных денежных средств в банке - эмитенте и банках - партнерах	3 % от суммы снятия, но не менее 390 рублей	3 % от суммы снятия + 300 рублей	3,9 % от суммы снятия, но не менее 390 рублей	5 % от суммы снятия, не менее 10 долларов США	
Комиссия за снятие наличных денежных средств в других кредитных организациях	4 % от суммы снятия, но не менее 390 рублей	3,9 % от суммы снятия + 390 рублей	3,9 % от суммы снятия, но не менее 450 рублей		

Каждый из рассмотренных банков предлагает клиенту начисление бонусных миль за покупки, совершаемые с использованием карты. Также все банки, кроме Райффайзенбанка, дарят держателю, впервые получившему свою партнерскую карту, приветственные мили.

Среди рассмотренных кобрендинговых кредитных карт российских банков наименьшая стоимость годового обслуживания, равная 2900 рублей, установлена ЮниКредит Банком. Данная кредитная организация также взимает неустойку за несвоевременное погашение суммы обязательного платежа по наименьшей ставке, равной 20 %. Вместе с тем, данный банк взимает наибольшую минимальную комиссию за снятие наличных денежных средств в кредитных организациях, не являющихся партнерами банка, которая составляет 450 рублей.

Кобрендинговые карты американских финансовых компаний Citibank и American Express отличаются значительно большей величиной кредитного лимита, который устанавливается индивидуально для каждого клиента и может меняться. В данных банках, в отличие от российских, отсутствует комиссия за первый год использования карты. Тем не менее, в условиях снижения курса рубля годовая стоимость обслуживания представляется весьма значительной. Так, по карте Gold Delta SkyMiles, эмитентом которой является American Express, она составляет 95 долларов США в год, что превышает на данный момент 7000 рублей.

Отдельного внимания заслуживают развивающиеся кобрендинговые благотворительные программы, которые в последнее время становятся все более востребованными. Данный

тип получил название аффинити - карт (от англ. affinity – «сопричастность»). «Они дают возможность держателю перечислять небольшой процент от потраченной суммы по карте в адрес конкретной социальной программы; при этом с карты списывается только заплаченная за покупку сумма, взнос в пользу благотворительной организации или фонда делает сам банк - эмитент. По своим потребительским свойствам такие карточки ничем не отличаются от других карточных продуктов» [5]. Рассмотрим примеры подобных кредитных карт и условия их предоставления в российских и американских банках (табл.2).

Таблица 2

Условия предоставления партнерских кредитных карт,
выпускаемых совместно с благотворительными фондами,
в российских и американских банках

Параметры для сравнения	ПАО Сбербанк [6]	ПАО АКБ «Авангард» [11]	ПАО «Банк УРАЛСИБ» [12]	Bank of America [13]	Fifth Third Bank [14]
Название карты	Visa Gold «Подари жизнь»	MasterCard World PayPass «Вера»	MasterCard «Достойный дом детям»	Susan G. Comen Credit Card	Stand Up to Cancer Credit Card
Благотворительный фонд - партнер	«Подари жизнь» - фонд помощи тяжело больным детям	«Вера» - фонд помощи хосписам для лечения тяжело больных детей	«Виктория» - фонд развития семейных форм устройства детей - сирот и поддержка приёмных семей	Фонд по борьбе с раком груди имени Сьюзен Комен	Программа Stand Up to Cancer по борьбе с онкологическими заболеваниями
Используемые платежные системы	Visa	MasterCard			
Валюта счета карты	рубли			доллары США	
Проценты за кредит	25,9 – 33,9	21 - 30	30	13,24 – 23,24	13,24 – 24,24
Максимальный размер кредитного лимита	600 000 рублей	500 000 рублей		до 20 000 долларов США	до 15 000 долларов США
Льготный период кредитования	до 50 дней		до 2 месяцев	до 50 дней	до 60 дней
Стоимость обслуживания	3500 рублей	900 рублей в первый	2999 рублей	бесплатно	

Параметры для сравнения	ПАО Сбербанк [6]	ПАО АКБ «Авангард» [11]	ПАО «Банк УРАЛСИБ» [12]	Bank of America [13]	Fifth Third Bank [14]
(в год)		год, 600 – в последующие			
Правила осуществления пожертвований	50 % платы за первый год обслуживания карты и 0,3 % от сумм покупок	500 рублей от комиссии за годовое обслуживание + 1,5 % от суммы покупок	0,5 % от сумм покупок	0,08 % от сумм покупок + 3 доллара США при каждой покупке	0,5 % от сумм покупок
Неустойка за несвоевременное погашение суммы обязательного платежа	36 % годовых	35 % годовых	0,05 % от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки платежа	29,99 % годовых	
Комиссия за снятие наличных денежных средств в банке - эмитенте и банках - партнерах	3 % от суммы снятия, но не менее 390 рублей	0 % при сумме снятия до 300 000 рублей; 2,5 % при сумме снятия свыше 300 000 рублей	3,99 % от суммы снятия + 300 рублей	5 % от суммы снятия, не менее 10 долларов США	
Комиссия за снятие наличных денежных средств в других кредитных организациях	4 % от суммы снятия, но не менее 390 рублей	1,5 % при сумме снятия до 300 000 рублей; 5 % при сумме снятия свыше 300 000 рублей	3,99 % от суммы снятия, но не менее 300 рублей		

Особенность рассмотренных кредитных карт состоит в том, что держатель производит отчисления в фонд - партнер банка. Их величина, как правило, устанавливается в процентах от сумм покупок, а также от платежей за годовое обслуживание. Главное отличие американских Bank of America и Fifth Third Bank состоит в отсутствии подобных ежегодных платежей, что делает карту более привлекательной для клиента. В большинстве случаев держатель может осуществлять дополнительные пожертвования с помощью своей карты в любое время и в любом размере.

Дополнительным преимуществом карты Susan G. Comen является так называемый cash back – возврат части стоимости покупки в размере: 1 % за любые покупки; 2 % за покупку продуктов; 3 % за оплату газа.

Партнерские карты в России находятся на стадии развития, существует, по - нашему мнению, ряд направлений которые позволят добиться большей эффективности при работе с данным банковским продуктом:

- расширение ассортиментного ряда партнерских карт, а также создание так называемых мультикобрендиновых карт, которые могут в большей степени заинтересовать клиентов;

- анализ проводимых операций и разработка на основе этого индивидуальных предложений, которые будут учитывать интересы каждого клиента: для людей, которые часто оплачивают услуги авиаперевозчиков, интересным продуктом будет партнерская карта с соответствующей авиакомпанией, для человека, часто совершающего оплату бензина – кобрендинговая карта совместно с АЗС и т.д.;

- использование гибких процентных ставок и комиссионных платежей;
- увеличение размера бонусов за покупки;
- использование доллара США и евро в качестве валют по картам;
- совершенствование системы Интернет - банкинга.

Банковские партнерские карты – это, на наш взгляд, достаточно перспективный проект, который интересен как для банков, так и для клиентов. Разработка новых предложений, эффективная маркетинговая политика и гибкая работа с клиентами помогут банкам развиваться в данном направлении, и в будущем такие карты смогут стать гораздо более популярным средством расчетов.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт ПАО «Ханты - Мансийский банк Открытие». URL: <https://www.openbank.ru/> (дата обращения: 17.05.16).
2. Официальный сайт Nasdaq GlobeNewswire. URL: <https://www.globenewswire.com/> (дата обращения: 24.05.16).
3. Платежные карты: бизнес – энциклопедия / кол. авторов; под ред. А.С. Воронина. - М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2014 // СПС «КонсультантПлюс».
4. Дубровская, А. Карты не для всех // Информационный портал Банки.ру. URL: [http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8009113/](http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8009113) (дата обращения 17.05.16).
5. Официальный сайт Информационного портала Банки.ру. URL: <http://www.banki.ru/> (дата обращения 17.05.16).
6. Официальный сайт ПАО Сбербанк. URL: <http://www.sberbank.ru/> (дата обращения: 17.05.16).

7. Официальный сайт АО «Райффайзенбанк». URL: <http://www.raiffeisen.ru> / (дата обращения 17.05.16).
8. Официальный сайт АО «ЮниКредит Банк». URL: <https://www.unicreditbank.ru> / (дата обращения: 17.05.16).
9. Официальный сайт Citi. URL: <https://www.citi.com> / (дата обращения: 17.05.16).
10. Официальный сайт American Express. URL: <https://www.americanexpress.com> / (дата обращения: 17.05.16).
11. Официальный сайт ПАО АКБ «Авангард». URL: <https://www.avangard.ru> / (дата обращения: 17.05.16).
12. Официальный сайт ПАО «Банк УРАЛСИБ». URL: <https://www.bankuralsib.ru> / (дата обращения 17.05.16).
13. Официальный сайт Bank of America. URL: <https://www.bankofamerica.com> / (дата обращения: 17.05.16).
14. Официальный сайт Fifth Third Bank. URL: <https://www.53.com> / (дата обращения: 17.05.16).

© Орлова А.Д., 2016

© Назарова Л.Н., 2016

Петруханов Д.Б.

к.и.н., доцент кафедры экономики

САФУ им. М.В.Ломоносова

г. Архангельск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ (ОПЫТ НОВЕЙШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ)

Пятая отечественная Конституция, принятая в 1993 г., в статье 7 определяет Россию как социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Эта же статья гарантирует минимальный размер оплаты труда, охрану труда и здоровья. [1] На практике она не выполнена до сего дня. Конституция принималась на переломе исторических эпох, когда просчеты в области социальной политики еще не были видны.

Реформы 1990 - х гг., стратегия которых формировалась под сильным влиянием международных финансовых институтов, подразумевали скорейшую экспансию рыночных отношений, форсированную приватизацию и быстрое сужение сферы государственного воздействия. Спрессованные во времени, они безнадежно оставили позади процесс формирования новой социальной политики. В результате важные аспекты становления качественной модели рыночной экономики в России были проигнорированы. Так, при сравнительном богатстве подходов и методов обеспечения финансовой стабилизации, без должного внимания остались такие параметры, имеющие отношение к социальной

политике, как здоровая конкурентная среда, развитая институциональная и информационная инфраструктура, приемлемый уровень транзакционных издержек.

Следует обратить внимание и на то, что подобная, раздававшаяся не раз, «техническая» критика экономических реформ, тем не менее, не отменяла общего положения о благотворности скорейшего и повсеместного внедрения рыночных отношений, как самопроизвольного, естественного порядка, соответствующего не только интересам человека, но даже его нейрофизиологии (Ф.Хайек) [3]. Трудности в проведении реформ воспринимались как временные, поскольку рынок в перспективе способен их нейтрализовать. При этом без внимания осталось то обстоятельство, что условия проведения подобных реформ в нашей стране по происхождению и особенностям историчны, то есть являются результатом сложного и длительного предшествующего развития общества, национальной культуры. Например, отпущенный в 1992 г. «на свободу» рынок, при полном распаде формировавшихся десятилетиями хозяйственных связей бывшего СССР, не излечил, а укрепил диспропорциональность структуры национальной экономики, занятости, распределения доходов.

Однако думается, что существуют и более глубокие исторические факторы недостаточной успешности либеральных рыночных преобразований в России. Прежде всего, они опередили то, с чем должны были идти рука об руку – процесс формирования и развития национальной модели социальной политики государства. Необходимость последней обусловлена тем, что в течении нескольких столетий трудовая, хозяйственная деятельность населения проходила в условиях несвободы, при доминировании государственных и сословных интересов над интересами и правами индивида. Впрочем, самим населением такое положение далеко не всегда воспринималось как состояние варварства. Скажем, социальный строй СССР советские люди считали самым передовым. Отдельного исследования требует и связанная с этим, особая структура мотивации трудовой деятельности, имеющая исторические, ментальные корни.

Из исторического прошлого вырастает проблема низкой оплаты труда в России, в терминологии экономической теории – низкой цены труда. Возможно, она связана также с заниженными притязаниями самих наемных трудящихся. Современный этап экономического развития отличается, в связи с этим, несколькими негативными чертами. Во - первых, в советское время значительная часть трудовых затрат возмещалась через общественные фонды потребления, также и сверх оплаты труда (пенсионное, медицинское обеспечение, пособия и т.д.), чего теперь нет. Во - вторых, невысокая цена труда объективно сдерживает процесс замещения труда капиталом. Что для СССР было не так болезненно, так как потоки капиталовложений регулировались централизованно, то для рыночной экономики России означает отставание технической модернизации производства, замедление роста капиталовооруженности труда. В - третьих, в сегменте высококвалифицированной рабочей силы складывается отрицательный баланс миграции за рубеж, где ставки оплаты труда намного выше. Наконец, особенно глубокое падение заработной платы в отраслях, где происходит воспроизводство человеческого капитала, инновационного потенциала экономики, привело к неоправданному оттоку из них уникальных трудовых ресурсов [2; с.595]. Все это грозит деформацией отраслевой структуры занятости, ослаблением внутренних источников роста, нарастанием объема бюджетных инъекций для компенсации первоочередных нужд населения.

В сложившихся условиях модель социальной политики государства должна строиться не на простом перераспределении ВВП в пользу малообеспеченных слоев, а восстановлении и развитии человеческого и социального капитала, гармоничной структуры мотивации трудовой деятельности.

Список использованной литературы:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. <http://base.consultant.ru>
2. Национальная экономика / под ред. П.В.Савченко. – М.: Экономистъ, 2005. – 814 с.
3. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Новости, 1992. – 304 с.

© Петруханов Д.Б., 2016

Попова Т.В.,

магистрант 2 курса
института менеджмента ОГУ,
г. Оренбург, Российская Федерация

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГЕРМАНИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Туристическая отрасль Германии является одной из отраслей немецкой экономики, которая вот уже на протяжении пяти последних лет показывает устойчивый рост, что способствует созданию новых рабочих мест и привлечению дополнительных инвестиций в отрасль. В туризме непосредственно заняты более 2,9 млн. человек, а его доля в ВВП Германии составляет 4,4 % [5].

Здесь развиты и пользуются популярностью, как среди иностранных туристов, так и среди немцев различные виды отдыха. Иностранные туристы отдают предпочтение таким видам отдыха как городской, культурный и экскурсионный, а немцы более заинтересованы в городском, рекреационном и сельском туризме. Гастрономический туризм как относительно новое направление развития мировой индустрии туризма также получил на территории страны достаточно устойчивое развитие. Часто гастрономия не является главным мотивом путешествия, но во время поездки мероприятия гастрономической направленности становятся одними из самых важных и интересных для путешественников.

Основу для эффективного развития гастрономического туризма в Германии обеспечивают следующие ресурсы. Во - первых, это хорошо развитая индустрия гостеприимства, которая в 2014 г. включала в себя 220 745 предприятий, при этом количество предприятий общественного питания – 163 225, что составляет более 70 % от общего числа, а объем продаж сектора гастрономии – около 42 млрд. евро [4].

Предприятия питания представляют широкую палитру вкусов и способны удовлетворить любого путешественника от поклонников высокой кухни до любителей традиционной домашней кухни Германии. В 2016 г. звездами Мишлен были отмечены 290

ресторанов Германии (39–двухзвездочных и 10–трехзвездочных), при этом 54 из них специализируются на многообразии региональной кухни Германии [6]. Среди последних трендов предприятий гастрономии можно выделить следующие: упор на региональную кухню и домашняя обстановка.

Во - вторых, пожалуй, главным гастрономическим магнитом для туристов является национальная немецкая кухня, которая отличается от региона к региону. Так, еще в 1871 г. во время образования Германской империи, которая состояла тогда из 25 федеральных государств, в каждом из государств в ходе исторического развития были сформированы свои кулинарные традиции и обычаи, которые сохранились до сих пор. Национальная кухня Германии представлена 8 региональными кухнями, которые вобрали в себе традиции не только немцев, но и народов, проживающих на прилегающих территориях, и каждая характеризуется своими неповторимыми особенностями. Для национальной кухни Германии свойственно обилие мясных блюд и изделий из мяса, особенно из свинины, а также изобилие мучных изделий. Так, в стране производится более 1500 видов колбас, около 300 сортов хлеба и 1200 видов различных булочек. Самым большим количеством региональных специалитетов отличаются баварская (Бавария) и швабская кухни (Баден - Вюртемберг и западная часть Баварии). Традиционными напитками являются пиво и вино, что способствовало развитию винного и пивного направления гастрономического туризма. Более 1300 пивоварен выпускают 5000 сортов пива. А винное направление эффективно развивается в 13 винодельческих регионах страны: Аар, Баден, Вюртемберг, Гессисше Бергштрассе, Зале - Уншпрут, Миттельрейн, Мозель - Саар - Рувер, Наэ, Пфальц, Рейнгау, Рейнхессен, Саксония, Франкония.

Третьим существенным фактором является пищевая промышленность Германии и неотрывно связанное с ней сельское хозяйство. В 2014 г. стоимость продукции сельского хозяйства (по отношению к себестоимости) составила около 53 млрд. евро [3]. Из 286 800 сельскохозяйственных предприятий – 90 % являются мелкими семейными фермами, при этом 20000 предприятий являются активными участниками сельского туризма [2]. В отраслевой структуре аграрного сектора хозяйства доминирующим является животноводство, в частности скотоводство, свиноводство и птицеводство. Эти отрасли производят до 70 % товарной продукции. В растениеводстве значительные площади охвачены кормовыми культурами (кормовая свекла, кукуруза на корм, люцерна, клевер), что обусловлено потребностями животноводства, и продовольственным зерном. Здесь выращивают преимущественно рожь (3 / 4 сбора зерновых), овес, ячмень. Хорошо развиваются такие отрасли растениеводства, как картофелеводство, виноградарство и садоводство.

Сельское хозяйство является мощной базой для развития пищевой промышленности, оборот которой составил в 2014 г. 172,2 млрд. евро [1]. Отрасль представлена 29632 предприятиями, при этом в расчет не берутся мелкие предприятия с количеством работников менее 20 чел. [7]. К отраслям германской пищевой промышленности с самым высоким оборотом относятся мясопереработка, переработка молока, производство кондитерских и хлебобулочных изделий и алкогольных напитков. Особая роль отводится мелким ремесленным предприятиям по производству продуктов питания (пекарни, мясные лавки, кондитерские, винодельни и т.п.). В 2014 г. их количество насчитывало около 28000 предприятий [2]. Как правило, ремесленные производители (в Германии их нередко

называют домашние производства) производят продукцию по старинным рецептам, соблюдая все нормы устоявшейся веками технологии и строго следя за качеством выпускаемой продукции, они используют только местные свежие ингредиенты, реализуя свою продукцию непосредственно «с порога», на фермерских рынках или в местных магазинах.

Увеличивающийся экспорт немецкой продовольственной продукции, которая отличается следующими пятью признаками: превосходное качество, безопасность продукции, выгодная цена, отличные вкусовые качества, также способствует формированию гастрономического имиджа страны и обеспечивает устойчивый поток туристов – ценителей региональной кухни.

Взаимосвязь всех данных факторов обуславливает успешное развитие гастрономического туризма на территории Германии.

Список использованной литературы

1. Betriebe und Betriebsgrösse // Deutscher Bauernverband [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bauernverband.de/> 32 - betriebe - und - betriebsgroessen (дата обращения 03.05.2016).
2. Bundesanstalt fuer Landwirtschaft und Ernährung [Электронный ресурс]. URL: http://www.ble.de/DE/00_Home/homepage_node.html (дата обращения 02.05.2016).
3. Bundesministerium fuer Ernährung und Landwirtschaft [Электронный ресурс]. URL: http://www.bmel.de/DE/Startseite/startseite_node.html (дата обращения 02.05.2016).
4. Der deutsche Hotel - und Gaststättenverband (DEHOGA Bundesverband) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dehoga-bundesverband.de/> (дата обращения 01.05.2016).
5. Deutsche Zentrale für Tourismus e.V. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.germany.travel> (дата обращения 01.05.2016).
6. Restaurants Rangliste [Электронный ресурс]. URL: <https://www.restaurant-ranglisten.de/> (дата обращения 02.05.2016).
7. Statistisches Bundesamt [Электронный ресурс]. URL: <https://www.destatis.de/DE/Startseite.html> (дата обращения 03.05.2016).

© Попова Т.В., 2016

Пшеунов Ш.С.,
студент 4 курса бакалавриата
направления «Менеджмент»
Тюменского индустриального университета,
г. Тюмень, Российская Федерация

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

Несмотря на значительную теоретическую проработку вопроса о сущности и способе выделения регионов как территориальных и пространственных образований, как объектов

управления и элементов воспроизводственного механизма, по - прежнему сохраняется актуальность исследования существующих критериев классификации регионов. Это обусловлено необходимостью повышения эффективности управления социально - экономическим развитием на фоне расширяющегося перечня рисков и угроз, равно как и спектра возможностей, использование и монетизация которых являются прерогативой эффективного менеджмента.

А.Г. Полякова и И.С. Симарова пишут, что дальнейшее «продвижение региональной науки в соответствии с требованиями времени и меняющимися условиями хозяйствования приводит к появлению новых проблемных зон и необходимости выделения соответствующих функциональных блоков, формирующих экономическое пространство региона» [9, 11]. С этой точки зрения требуется переосмысление существующего административно - территориального деления с целью группировки и выявления общих признаков, которые можно будет положить в основу актуального управленческого инструментария с учетом единства целей, задач, ресурсной обеспеченности и иных условий.

Проблемы классификации сложно структурированных объектов в экономических исследованиях решаются, помимо прочего, инструментами множественной классификации, применяемыми при структурировании реляционных и нереляционных баз данных, описанными в работе Э.Г. Дадяна [1]. Кроме того, в работе Е.А. Тренивой представлен подход к практической реализации распределенной модели качественного экономического анализа на основе многокритериальной классификации исследуемых объектов [12].

Одним из применяющихся сегодня критериев классификации можно назвать характер промышленного развития в регионе. На основе данной классификации можно выделить сырьевые регионы и регионы с развитой производственной сферой, а также регионы, в которых преобладает сфера услуг (к примеру, регионы, основной доходной статьей бюджета которых является прибыль с туристического бизнеса). Данное деление позволяет среди регионов со сходной структурой производства выделить наиболее удачно развивающиеся для заимствования другими передового опыта. Однако, по мнению Т.Г. Шелкуновой и С.С. Камбердиевой, совокупность факторов, влияющих на оценку инвестиционной привлекательности, значительно шире, нежели параметры природно - ресурсного потенциала или экономико - географического положения [13, 107].

В основу другой классификации можно положить такой признак, как инвестиционный климат региона, под которым понимается «обобщающая характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику». Соответственно можно выделить регионы с благоприятным инвестиционным климатом, к основным показателям которого можно отнести расположенность политической элиты к экономическим преобразованиям, наличие в регионе каких - либо налоговых льгот для новых экономических проектов (следует отдельно выделить особые экономические зоны).

В России наиболее известными являются следующие два рейтинга регионов по инвестиционному климату:

1) Рейтинг агентства «Эксперт - РА»¹, которое строит свой рейтинг инвестиционного климата на основе оценки инвестиционной привлекательности регионов по двум

¹ <http://raexpert.ru/ratings/regions/2015/>

параметрам: потенциал и риск инвестирования. Потенциал интерпретируется как доля региона на общероссийском рынке, тогда как риск представляет собой оценку масштабов убытков и убыточности инвестора по разным классам причин (изменения в финансовой, социальной подсистемах, административные, экономические барьеры, проблемы с экологическими факторами, а также криминогенная обстановка).

2) Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ², составляемый под эгидой Агентства стратегических инициатив по четырем главным компонентам: оценка регуляторной среды, эффективности институтов поддержки и развития бизнеса, оценка наличия, достаточности и адекватности инфраструктуры и ресурсной базы ведения деятельности, а также оценка политики региональных властей по поддержке малого бизнеса.

Различия в методологии обеспечивают значительное несоответствие позиций регионов в двух рейтингах, что делает затруднительным принятие решений на основе одного из них, как и по совокупности значений (см. табл.).

В случае Белгородской области и Республики Татарстан рассогласование в целом не искажает представление об инвестиционной привлекательности обозначенных регионов, однако значительные расхождения о оценках рейтингов не позволяют однозначно оценить целесообразность инвестирования, например, в Московскую область, которую в двух рейтингах разделяют 16 позиций, или Калужскую область, занимающую в рейтинге Эксперт - РА 29 - ю позицию на фоне лидерства в рейтинге АСИ.

Таблица

Регионы, лидирующие в рейтинге Эксперт - РА
по инвестиционной привлекательности и их позиция в Рейтинге АСИ

Эксперт - РА	Эксперт - РА	АСИ	Рассогласование
Московская область	1	17	- 16
Санкт - Петербург	2	10	- 8
Краснодарский край	3	11	- 8
Белгородская область	4	3	1
Республика Татарстан	5	2	3
Воронежская область	6	24	- 18
Курская область	7	9	- 2
Липецкая область	8	36	- 28
Тамбовская область	9	4	5
Тульская область	10	22	- 12

Названный регион, в частности, представляет собой пример «территории нового уклада» – региона - лидера по внедрению инноваций, деятельность которого протекает при постоянном технологическом совершенствовании, а ядром его выступает интеллектуально - технологический кластер, производящий и экспортирующий высокотехнологичную продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости [8, 20].

² <http://www.investinregions.ru/rating/>

На рис. представлен график значений рейтингов двадцати регионов, оцененных наименее однозначно.

Обращаясь к возможным причинам наблюдающихся расхождений рейтинга российских регионов по оценке инвестиционного климата, можно сделать обоснованное предположение, что их элементный состав является противоположным с концептуальной точки зрения.

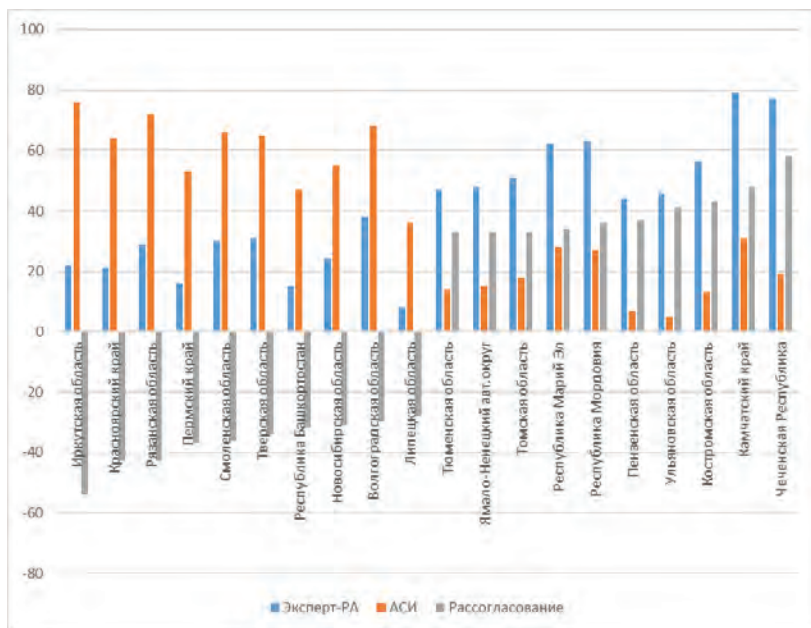


Рис. Двадцать регионов с наименее однозначной оценкой инвестиционного климата

Так, если рейтинг АСИ учитывает имеющиеся достижения и «заслуги» региона, принимает во внимание сложившийся опыт привлечения инвестиций в регион, то рейтинг Эксперт - РА является проактивным, поскольку в его основе лежат оценки таких параметров, как риск и потенциал, которые сами по себе являются характеристикой перспектив, нежели констатацией реальности. Выражаясь словами В.В. Колмакова и И.С. Симаровой, в регионах имеется «разрыв инфраструктурной емкости», который необходимо адекватно измерять и учитывать при классификации территорий [2, 49]. Следовательно, рейтинг АСИ, например, не учитывает такую важную компоненту, значимость которой подчеркивается в работе А.В. Молодчика и А.П. Андруника, как степень адаптации инновационных механизмов управления и возможности формирования на предприятиях отрасли, представленной в регионе, «поведенческого ядра работников, то есть тех импульсов, мотивов и векторов поведения, которые связаны с самим работником» [7]. Наличие таких возможностей является значимым фактором конкурентных преимуществ. Поскольку менталитет жителей различных регионов неодинаков, можно выдвинуть такую гипотезу в качестве объясняющей. В развитие данной логики можно также привести

аргументы, касающиеся возрастной структуры наличных трудовых ресурсов, что особенно актуально в свете складывающихся тенденций в части занятости населения в пенсионном возрасте [4].

Обращает на себя внимание следующий факт, детально исследованный в работах Е.Ю. Просвиркиной: инвестиционный потенциал в существующих методиках его оценки рассматривает в качестве объектов приложения инвестиций лишь реальный или финансовый сектор, тогда как инвестиции в человеческий капитал остаются за рамками рассмотрения. При этом очевидно, что отдача от таких инвестиций также может быть оценена [11], сами инвестиции – измеримы и сопоставимы в контексте принятия решений о целесообразности вложений.

Другим значимым слагаемым инвестиционной привлекательности территории можно назвать уровень социальной модернизации и численность представителей среднего класса. Можно согласиться с Т.М. Малевой и Л.Н. Овчаровой, которые подчеркивают важность социальной модернизации и отмечают необходимость проведения политики, генерирующей социальную базу модернизации [5] и нацеленной на создание среднего класса [3, 64]. Последний в свою очередь способен выступать проводником инвестиционной активности, выступая в качестве поставщика финансовых и человеческих ресурсов.

С другой стороны, есть основания согласиться с В.В. Матвеевым, который отмечает «чрезвычайно высокую степень значимости инфраструктурных факторов развития промышленности» [6, 160], что в некоторой степени девальвирует достижения методологии Эксперт - РА в пользу рейтинга АСИ.

Список использованной литературы

1. Дадян Э. Г. Проектирование современных баз данных: учеб. пособие. М.: Финакадемия, 2007. 117с.
2. Колмаков В.В., Симарова И.С. Развитие региона на основе механизмов государственночастного партнерства. // Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 6 (36). С. 47 - 51.
3. Малева Т. Россия в поисках среднего класса. // Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре. 2007. № 3. С. 64.
4. Малева Т., Синявская О. Модель занятости пенсионеров. // Демоскоп Weekly. 2008. № 341 - 342.
5. Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Социальная модернизация: что модернизировать и кто модернизаторы? // SPERO. Социальная Политика: Экспертиза. Рекомендации. Обзоры. 2010. № 13. С. 21 - 34.
6. Матвеев В.В. Инфраструктурные факторы развития национальной промышленности // Экономические науки. 2011. № 82. С. 159 - 162
7. Молодчик А.В., Андруник А.П. Личностно - ориентированное управление персоналом в самоорганизующихся, саморазвивающихся инновационных предприятиях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. №3 (39).
8. Полякова А.Г. Vision - технология как инструмент перспективного развития региона. // Экономический журнал. 2011. Т. 22. № 2. С. 12 - 20.

9. Полякова А.Г., Симарова И.С. Обоснование регионального развития с учетом связанности экономического пространства. Монография. Тюмень, Тюменский государственный нефтегазовый университет, 2014. 104 с.

10. Просвиркина Е.Ю. Оценка производительности в российском банковском секторе // Российское предпринимательство. 2014. № 1 (247). С. 70 - 77.

11. Просвиркина Е.Ю. Рентабельность инвестиций в человеческий капитал как инструмент оценки эффективности управления человеческими ресурсами в банковском секторе // Менеджмент в России и за рубежом. 2014. № 5. С. 104 - 109.

12. Тренева Е.А. Распределенная система моделей качественного экономического анализа / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата технических наук. Москва, 1994.

13. Шелкунова Т.Г., Камбердиева С.С. Особенности оценки влияния системы факторов при реализации инвестиционных проектов в горнодобывающей промышленности // Устойчивое развитие горных территорий. 2013. № 1. С. 106 - 113.

© Пшеунов Ш.С., 2016

Пьянков А.А.

Студент 2 курса магистратуры, группы 36Эм141

Финансово - экономического института

Тюменского государственного университета

г.Тюмень, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Банки имеют в рыночной экономике важное предназначение, заключающееся в посредничестве при перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от покупателей к продавцам. В процессе осуществления деятельности банки сталкиваются с множеством вопросов управления, главным из которых является поддержание постоянного баланса между потребностями в ресурсах и возможностями их приобретения в условиях, обеспечивающих финансовую устойчивость банка и удовлетворения интересов партнеров, а также достаточность ресурсов. Данный аспект не может не затрагивать такой стороны вопроса, как наличие банковского риска, возникающего при максимизации прибыли и сведении к минимуму потерь при проведении рискованных операций. Риску подвергаются практически все операции, совершаемые банком.

Существует множество банковских рисков, в данной статье речь пойдет о кредитном риске. Кредитный риск составляет наибольшую долю совокупного риска операций банка и поэтому во многом определяет такие показатели банковской деятельности как размер активов, взвешенных по уровню риска, резервы на возможные потери по ссудам, достаточность собственного капитала и, в конечном итоге, доходность капитала банка. Именно поэтому выбор надежной модели управления кредитным риском является ключевым стратегическим решением руководства банка.

Категория «риск» как объект познания финансовой теории тесно связана с ситуацией неопределенности и асимметричности информации, возникающей в результате разнонаправленной финансовой деятельности субъектов рынка[1]. По этому возникают вопросы: можно ли доверять клиенту, можно ли доверять данным о клиенте и верно ли клиент оценил свои финансовые возможности? Если на все три вопроса ответить, то мы в полной мере сможем управлять этими рисками. Не существует одного способа управления всеми рисками. Для каждой категории рисков необходимо формализовать логику оценки; оценить риск количественно; встроить в бизнес - процесс.

Одной правильной логики при принятии решения недостаточно, в совокупности с ошибочными данными, это дает на выходе ошибочный результат, который можно охарактеризовать как «мусор на входе – мусор на выходе». Многие банки при принятии решения не задумываются об этом и считают что известные им данные являются достаточными, при этом если их рассматривать более близко, можно найти много ошибок. Мы не должны упускать из вида то, что есть проблемы с качеством данных. На ошибочных данных ничего не получится. В связи с этим существует проверки качества данных, такие как соответствие шаблонам, оценка корректности, отсутствие дублей и противоречий и соответствие ожиданиям и др. Затем данные отправляются в БКИ, на основании ответа которого банк принимает решение, отказать или продолжить работу с клиентом. Основной способ проверки клиента это проверка безопасности предыдущих банков. Также существуют внутренние и внешние антифрод - сервисы, по которым можно проверить клиента и определить мошенник он или нет. После того как мы определили, что данные правильные и клиент не мошенник, необходимо оценить его финансовые возможности. Вся информацию о клиенте необходимо структурировать по бизнес - правилам. Все правила обязательно должны быть проверены, после чего должна быть сформирована гарантия соответствия бизнес - правилам.

Последняя стадия, это интеграция в бизнес - процесс. Типовые банковские бизнес - процессы представляют собой последовательность действий, автоматизированных при помощи информационных систем. В их выполнении могут участвовать как сотрудники подразделений банка, так и коммерческие партнеры, внутренние и внешние контрагенты. При этом дизайн используемых в банке бизнес - приложений, предназначенных для автоматизации конкретных операций, зачастую не отвечает требованиям всех участников бизнес - процесса, слабо адаптирован для кроссфункционального использования. Как следствие, для выполнения конкретного бизнес - процесса приходится повторно вводить данные и / ?или одновременно работать с несколькими приложениями, что приводит к возникновению ошибок и излишним временным издержкам.

Чтобы получать целостную картину жизнедеятельности организации и повысить управляемость бизнес - процессов, необходимо интегрировать существующие в банке информационные системы на уровне не только данных, но и соответствующих бизнес - процессов[2].

Эффективное управление уровнем риска должно решать целый ряд проблем – от отслеживания (мониторинга) риска до его стоимостной оценки. Каждый банк должен думать о минимизации своих рисков. Это необходимо для его выживания. Минимизация рисков - это борьба за снижение потерь, иначе называемая управлением рисками. Этот процесс включает в себя: предвидение рисков, определение их вероятных размеров и

последствий, разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь.

Список использованной литературы

1. Мищенко А.В., Виноградова Е.В. "Оптимизация портфеля финансовых активов при ограничении на их целочисленность", Финансовый менеджмент № 5, 2006.
2. Connect – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.connect.ru/article.asp?id=9048>
3. Ермасова Н.Б. Риск менеджмент организации М.: Научная книга, 2011. – 120с.
4. Ильичев А.В. Основы анализа эффективности и рисков целевых программ М.: Научный Мир, 2009. – 322с.
5. Кричевский М.Л. Финансовые риски М.: КноРус, 2012. – 248с.
6. Леонович Л.И., Петрушина В.М. Управление рисками в банковской деятельности М.: Дикта, 2012. – 136с.
7. Черешкин Д. Управление рисками безопасностью СПб.: Ленанд, 2012 - 200с.
8. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций М.: Дашков и Ко, 2010. – 544 с.
9. Шаталова Е.П. Оценка кредитоспособности в банковском риск - менеджменте М.: КноРус, 2012. – 168с.

© Пьянков А.А., 2016

Рахуба М.Э., студентка 4 курса. Экономического факультета
ФГБОУ ВО «КалмГУ им. Б. Б. Городовикова»,
г. Элиста, Республика Калмыкия, Российская Федерация

УРОВЕНЬ, ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

Республика Калмыкия расположена на юго - востоке европейской части России и входит в состав Южного федерального округа. Общая площадь территории составляет 74,7 тыс. км², 80 % которой приходится на сельскохозяйственные угодья. Около 8 % пастбищных земель РФ находятся в Калмыкии.

Основными конкурентными преимуществами республики являются:

- 1) благоприятное геоэкономическое положение, выгоды которого пока что используются в недостаточной мере;
- 2) природный потенциал (климатические, земельные, природные, энергетические, рекреационные ресурсы)
- 3) агропромышленная направленность экономики.

Согласно приказу Минтруда России по итогам 2015 года Республика Калмыкия по прежнему входит в состав 19 регионов, имеющих общий показатель напряженности на рынке труда в 1,5 раза выше среднероссийского [2]. Коэффициент напряженности на рынке труда Республики Калмыкия (1,8) превысил среднероссийский в 2 раза, а также является

самым высоким среди ЮФО. Кроме того, с каждым годом увеличивается нагрузка на трудоспособное население вследствие его сокращения за последние пять лет на 4,3 %.

Численность экономически активного населения в 2015 году составила 146,9 тыс. чел., в том числе 129,1 тыс. чел. занятых и 15,4 безработных. Уровень экономической активности сельского населения республики имеет положительную тенденцию и на 2 - 3 % превышает уровень экономической активности городского населения (рис. 1).

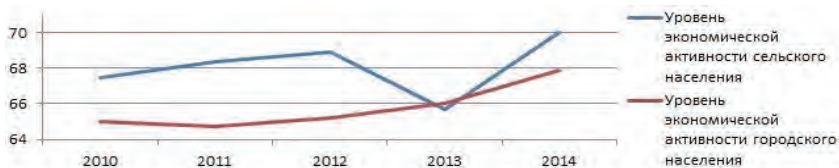


Рисунок 1. Динамика уровня экономической активности городского и сельского населения Республики Калмыкия

Уровень занятости в 2015 году составил 61,7 % . В структуре занятого населения значительный удельный вес занятых приходится на сельское хозяйство 26 % . При этом уровень занятости сельского населения республики Калмыкия выше средних показателей ЮФО на 3 п.п., а среднероссийских на 0,8 п.п. Уровень безработицы в 2015 году среди сельского населения республики составил 12,5 % , что на 4п.п. выше безработицы городского населения.

Продолжительность безработицы 65 % сельского населения в 2014 году составляет от 1 до 8 месяцев (табл. 1). При этом динамика последних лет свидетельствует об увеличении продолжительности поиска работы. Если в 2010 году доля безработных ищущих работу более 1 года составила 1,9 % , то в 2014 – уже 6,7 % . Доля молодежной безработицы сельского населения составляет в среднем 17,5 % . В разрезе районов республики наиболее высокая доля молодежи среди безработных наблюдается в Яшалтинском районе (26 %). В составе безработных доля сельского населения, имеющая высшее профессиональное образование, варьируется в пределах 13 - 17 % . При этом в Городовиковском и Приютненском районе удельный вес безработных с высшим образованием в два раза ниже.

Вопросы по снижению уровня безработицы решаются в Республике Калмыкия недостаточно активно. Рабочие места открываются в небольшом количестве из - за слабой экономики. Все это приводит к миграции населения за пределы территории. В массовом порядке уезжают работоспособные граждане, студенты не возвращаются домой из - за высокой безработицы и низкой средней зарплаты по республике [5, с. 160].

Таблица 1

Распределение сельских безработных, зарегистрированных в службах занятости, по продолжительности безработицы (чел.)

	2010	2011	2012	2013	2014
До 1 месяца	491	531	376	342	343
От 1 до 4 месяцев	1697	1491	889	1011	796
От 4 до 8 месяцев	791	710	637	640	602
От 8 месяцев до 1 года	298	283	235	227	257
Более 1 года	65	80	123	96	143

Источник: [5, с. 33]

По данным Калмыкиестат в республике наблюдается небольшая напряженность на рынке труда (в 2015г. 2 человека на вакансию), однако в данном случае учитывается лишь формальная безработица. Особенно напряженная ситуация наблюдалась в 2013 году в Лаганском (61 чел. на вакансию) и Городовиковском (54 чел. на вакансию) районах. Но уже в 2014 - 2015 гг. во всех районах республики численность незанятых в расчете на одну вакансию не превышает 6 чел. Такое резкое сокращение связано с увеличением заявленной потребности предприятий в 6 - 10 раз в таких районах как Приютненский, Целинный, Городовиковский и Лаганский. Дело в том, что в республике запланированы к реализации и реализуются инвестиционные проекты по строительству различных предприятий, которые способствуют созданию новых рабочих мест (в 2016 - 2017 планируется создать более 2 тысяч рабочих мест) и снятию напряженности на рынке труда. Так, например, предприниматели Октябрьского, Сарпинского, Черноземельского и Яшкульского районов построили убойные цеха, в Приютненском районе планируется строительство 9 откормочных площадок с созданием 70 рабочих мест, а завершение строительства головных береговых сооружений компанией «Лукойл» позволит создать около 200 рабочих мест.

В январе 2016 года заявленная потребность работодателей в работниках по районам республики составила 867 вакансий (табл. 2). При этом в большинстве районов наблюдается рост числа вакансий. Наибольший рост вакансий отмечается в Городовиковском районе в 2,5 раза, что связано с вводом в эксплуатацию Городовиковского завода по производству молока. Причиной незначительного роста числа вакансий в Яшкульском районе является введение в эксплуатацию в 2015 году первого в районе скотобойного цеха ООО«Арлтан». Увеличению рабочих мест в Ики - Бурульском районе способствовало завершение строительства группового водопровода с подключением к Северо - Левокумскому месторождению подземных вод и введение в эксплуатацию нефтеперекачивающей станции НПС - 3 Каспийского трубопроводного консорциума. Более 80 вакансий приходится на рабочие специальности в Целинном и Яшкульском районе. Кроме того 80 % вакансий Яшкульского района имеют оплату труда выше прожиточного минимума.

Таблица 2

Заявленная работодателями потребность в работниках на 1 января 2016 года
по районам Республики Калмыкия

	Заявленная работодателями потребность в работниках	Из них по рабочим специальностям		С оплатой труда выше прожиточного минимума	
		Рабочих мест	В % от общего числа	Рабочих мест	В % от общего числа
Городовиковский	191	139	72,8 %	130	68,1 %
Ики - Бурульский	35	3	8,6 %	11	31,4 %
Кетченеровский	34	4	11,8 %	19	55,9 %
Лаганский	27	10	37,0 %	12	44,4 %
Малодербетовский	84	46	54,8 %	29	34,5 %
Октябрьский	31	9	29,0 %	17	54,8 %

Приютненский	58	21	36,2 %	24	41,4 %
Сарпинский	33	3	9,1 %	11	33,3 %
Целинный	146	126	86,3 %	74	50,7 %
Черноземельский	21	2	9,5 %	7	33,3 %
Юстинский	30	13	43,3 %	23	76,7 %
Яшалтинский	45	10	22,2 %	12	26,7 %
Яшкульский	132	112	84,8 %	108	81,8 %

Источник: данные Министерства социального развития,
труда и занятости Республики Калмыкия

Большинство работодателей зачастую обращаются в службу занятости не с целью содействия в подборе персонала, а с целью получения государственной услуги по информированию о положении на рынке труда республики. Так, например, в январе 2016 года количество заявлений работодателей по информированию составило 42 в Кетченеровском районе, 27 в Городовиковском районе и 26 в Яшалтинском районе, в остальных же районах работодатели не так активно интересуются положением дел на рынке труда (в среднем 3 - 4 заявления). За содействием в подборе работников в службу занятости обратились в среднем от 1 до 3 работодателей в каждом районе, за исключением Городовиковского (23) и Яшалтинского (11).

За предоставлением государственной услуги в январе 2016 года в службу занятости обратились 139 жителей сельской местности. Получили государственную услугу 140 человек, из них 29 молодежь и 5 инвалиды. За четыре месяца 2016 года при содействии службы занятости нашли работу 985 человек или 95,6 % к соответствующему периоду 2015 года (январь - апрель 2015 года – 1030 человек).

Центры занятости населения Республики Калмыкия обязаны вести регистрационный учет граждан, обратившихся с целью поиска подходящей работы, и безработных граждан, правила которого установлены Правительством РФ. При регистрации безработных граждан, прежде всего Центр занятости населения принимает решение о признании гражданина безработным, после чего осуществляется его постановка на регистрационный учет. При ведении регистрационного учета безработному гражданину необходимо посещать Центр занятости населения не более двух раз в месяц. Снятие безработного гражданина с регистрационного учета может быть осуществлено по таким причинам как трудоустройство, длительная неявка в центр занятости, отказ от посредничества службы занятости и др.[1].

Согласно данным Министерства социального развития, труда и занятости Республики Калмыкия (рис. 2) численность граждан, снятых с регистрационного учета, варьируется в пределах 20 - 40 человек по районам республики, большинство которых отказываются от посредничества службы занятости. Практически во всех районах республики зарегистрированные безработные отказываются от посредничества службы занятости. Так, например, в январе 2016 года в Кетченеровском и Целинном районах 70 - 80 % зарегистрированных безработных отказались от посредничества службы занятости. В Черноземельском районе доминирует причина длительной неявки в центр занятости (85 % граждан, снятых с учета), а в Ики - Бурульском – причина назначения пенсии. Наиболее

положительная ситуация отмечается в Городовиковском районе, где 60 % безработных граждан признаны занятыми.

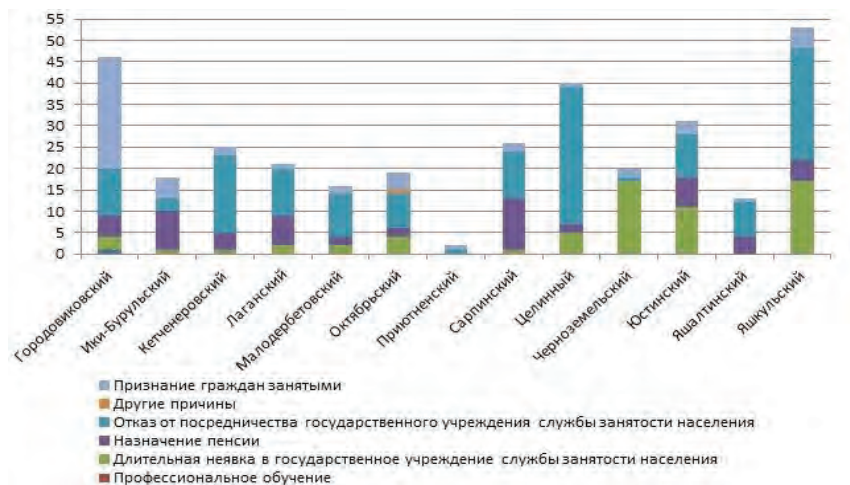


Рисунок 2. Распределение граждан по причинам их снятия с регистрационного учета службы занятости

Таким образом, для проведения эффективной политики в сфере занятости населения необходимо систематически изучать и анализировать состояние регионального рынка труда, как на уровне республики, так и ее районов. Особенно важным является выявление причин, оказывающих значительное влияние на развитие рынка труда. В настоящее время основными причинами, влияющими на степень напряженности на рынке труда Республики Калмыкия, являются: уровень развития промышленного производства; объем инвестиций, вкладываемых в основной капитал; демографическая и миграционная ситуация.

Для решения проблем в области занятости населения правительством республики утверждена государственная программа, задачами которой являются:

- содействие в трудоустройстве;
- повышение конкурентоспособности работников;
- социальная поддержка безработных [3].

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 сентября 2012 г. № 891 «О порядке регистрации граждан в целях поиска подходящей работы, регистрации безработных граждан и требованиях к подбору подходящей работы» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – №38. – Ст. 5103.
2. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 27 мая 2015 г. № 319н «Об утверждении перечня территорий, отнесенных к территориям с напряженной ситуацией на рынке труда в 2015 году» - Официальный интернет - портал правовой информации (www.pravo.gov.ru) – 19.06.2015

3. Постановление Правительства Республики Калмыкия от 10 июня 2013 года № 286 «О государственной программе «Содействие занятости населения и улучшения условий, охраны труда в Республике Калмыкия на 2013 - 2020годы» // Хальмг Унн. – 2014. – № 48.

4. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2015: Р32Стат.сб. // Росстат – М., 2015. – 1266с.

5. Уровень жизни населения Республики Калмыкия, 2015:Стат.сб. // Калмыкиестат – Элиста, 2015. – 135с.

6. Шаринова Г.А. Состояние рынка труда в современных условиях на примере Республики Калмыкия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса – 2014. – № 4 (29). – С. 158 - 161.

© Рахуба М.Э., 2016

Решетникова Е.Г.,

зав. лабораторией ИАГП РАН

г. Саратов, Российская Федерация

МОДЕРНИЗАЦИЯ БАЛАНСОВОГО МЕТОДА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ АПК

В условиях нарастания внешних рисков для устойчивого развития агропродовольственного комплекса, обеспечивающего продовольственную безопасность страны, необходима модернизация методов стратегического управления развитием институциональной среды АПК [5, с.17].

Под методом стратегического управления принято понимать способ осуществления управленческого воздействия на объект управления для реализации стратегических целей его развития. В методе управления различают содержание, направленность и организационную форму. Каждому методу стратегического управления присущ набор инструментов, с помощью которых осуществляется практическая реализация целей развития. Следует отметить, что эффективные методы и инструменты стратегического управления развитием институциональной среды агропродовольственного комплекса не могут быть неизменными, они должны трансформироваться вместе с эволюцией объекта исследования, учитывать внешние и внутренние риски, особенности социально - экономической ситуации и многие другие факторы, оказывающие влияние на функционирование институтов АПК и в целом институциональной среды в стратегической перспективе [3, с.2]. В научной литературе существуют различные классификации методов управления. Большинство классификаций выделяют административные, экономические и социально - психологические методы. Также методы подразделяются на прямые и косвенные.

Среди экономических методов стратегического управления и планирования в мировой и отечественной практике наиболее востребованы балансовый, нормативный и программно - целевой методы. Балансовый метод даёт возможность согласовать параметры потребностей и ресурсов, обеспечить пропорциональность между производством и потреблением продуктов, развитием регионов и экономической системы в целом.

Большой потенциал балансового метода по осуществлению государственного прогнозирования и территориального планирования до конца не раскрыт, особенно в части использования метода межотраслевого баланса [1, с.26]. Межотраслевой баланс производства и потребления продукции в его различных модификациях, адаптированных для определённой сферы или всего хозяйственного комплекса, может стать одним из наиболее эффективных инструментов разработки межотраслевых стратегий [4, с.7]. Использование модели межотраслевого баланса АПК, дополненного элементами дифференцированного баланса доходов и потребления, позволит формировать стратегию развития сферы потребления продовольствия с учётом особенностей спроса и потребления в различных доходных группах населения.

Известно, что межотраслевой баланс производства и потребления продукции представляет собой экономико - математическую модель процесса воспроизводства. Вместе с тем, в этом балансе стадии воспроизводственного цикла формализованы и отражены далеко неравноценно, что обуславливает необходимость расширения отдельных его блоков для решения задачи эффективного согласования всех стадий воспроизводственного цикла. Проблема согласования основных пропорций сферы потребления продовольствия может быть решена на основе модификации модели комбинированного межотраслевого баланса агропродовольственного комплекса, который характеризует производство, распределение и конечное использование продукции отраслей, входящих в состав АПК, а также уровень и пропорции развития других отраслей материального производства. В межотраслевом балансе основное внимание уделено производственно - техническим пропорциям, а такой социально - экономический аспект как процесс формирования доходов и личного потребления в разрезе различных доходных групп населения не получает достаточно полного отражения [2, с.3]. Личное потребление относится к числу экзогенных показателей баланса. Это обстоятельство снижает его аналитические возможности и не позволяет увязать в единой системе расчётов прогнозируемые показатели производства, потребления и доходов. Необходимость такого согласования вытекает из наличия развитых прямых и обратных связей между стадиями воспроизводственного процесса. По мере усиления социальных факторов экономического роста и увеличения материальных ресурсов для потребления учёт этих взаимосвязей становится всё более существенным.

Список литературы

1. Анфиногентов А.А., Решетникова Е.Г. Исследование динамики денежных доходов, спроса и потребления продовольствия населением России // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С. 24 - 31.
2. Решетникова Е.Г. Развитие институтов преодоления продовольственной бедности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2013. № 1. С.2.
3. Решетникова Е.Г. Перспективы развития национального продовольственного рынка в условиях мирового продовольственного кризиса // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2012. № 1. С.1.
4. Решетникова Е.Г. Стратегический анализ сферы потребления продовольствия: региональный аспект // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1(1). С.5.
5. Решетникова Н.В. Совершенствование институциональной среды инновационного развития экономики России // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2014. № 1. С.16.

© Решетникова Е.Г., 2016

Заливчева О.В.,
ведущий научный сотрудник ИАГП РАН. г. Саратов, Российская Федерация,
Решетникова Н.В.,
старший научный сотрудник ИАГП РАН. г. Саратов, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА

Определение величины совокупного спроса на продовольствие является неотъемлемым элементом одного из этапов стратегического планирования АПК, направленного на обеспечение продовольственной безопасности страны [7, с.25]. Выявление закономерностей соотношения потребляемой и сберегаемой части дохода всегда занимало важное место в теориях спроса. Концепция Дж. Кейнса получила название концепции абсолютного дохода, поскольку склонность к потреблению принимается в ней как постоянная функция абсолютного уровня дохода. В последующих теориях, например, гипотезах относительного и постоянного дохода величина потребительских расходов ставится в зависимость не от абсолютной, а от относительной или некоторой постоянной части дохода, не зависящей от времени. Основой гипотезы относительного дохода, которую развил Дж. Дьюзенберри в работе «Доход, сбережения и теория потребительского поведения», является мысль о том, что расходы потребителя зависят не только от его дохода, но и от социального положения в общей массе потребителей. На текущее поведение потребителя оказывают влияние решения других потребителей, в первую очередь, близко расположенных к нему на социальной лестнице. В концепции Дж. Дьюзенберри выдвинута также «гипотеза привычки к достигнутому уровню потребления», в соответствии с которой при снижении текущего дохода имеет место слабая реакция потребительских расходов.

Развивая теорию Дж. Дьюзенберри д.э.н. Антипина О.Н. считает, что характерной чертой поведения домашних хозяйств в современных условиях является «демонстрационный эффект» потребления и «новый фундаментальный психологический закон», когда при принятии решений о величине потребительских расходов домашние хозяйства ориентируются не только на свой доход, но и средний доход их социальной группы. Новым в данном подходе является рассмотрение источников достижения «демонстрационного эффекта», а именно приобретения многих товаров в кредит, что ведёт к возникновению долговой проблемы. Рост уровня жизни многих домохозяйств происходит путём наращивания долга [1, с.30]. В условиях существования явления продовольственной бедности [6, с.7] важно разрабатывать вопросы, связанные с организацией внутренней продовольственной помощи [5, с.78].

Классическая экономическая теория рассматривает максимизацию полезности в качестве основного мотива потребительского поведения при условии, что потребитель принимает решение на основе принципа экономической рациональности. В последние годы этот подход получил развитие, обогащение и дополнение психологическими аспектами в работах лауреата Нобелевской премии Д. Канемана, создавшего новую отрасль знания психологическую или поведенческую экономику. В рамках психологической экономики Д. Канеманом разработана теория перспектив, сутью которой стал анализ отклонений индивидуальных суждений и наблюдаемого поведения относительно нормативного стандарта. Большинство потребителей, принимающих решение, руководствуются часто не рациональными, а интуитивными соображениями, которые Д. Канеман называет поведенческими эвристиками [3, с.443]. Мы разделяем мнение современных учёных о том,

что учёт психологических аспектов формирования платежеспособного спроса, направлений расходования денежных средств чрезвычайно важен [2, с.29]. Развитие моделей прогнозирования уровня и структуры спроса предполагает отражение в них результатов действия на поведение потребителей традиционных факторов во взаимосвязи с психологическими факторами при всей сложности этой задачи [4, с.49]. На наш взгляд, ценно то, что современная экономическая наука, взяв на вооружение результаты исследований психологов, не отказывается от описания закономерностей индивидуального поведения, а на их основе и особенностей формирования рыночного спроса.

Список литературы

1. Антипина О.Н. Потребительское поведение и рыночное ценообразование в информационной экономике под воздействием долгов // Вестник Моск.ун - та. Серия 6. Экономика. 2014. №1. С.19 - 35.
2. Анфиногентов А.А., Решетникова Е.Г. Исследование динамики денежных доходов, спроса и потребления продовольствия населением России // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С. 24 - 31.
3. Kahneman D., Tversky A. Subjective Probability: a Judgment of Representativeness. – Cognitive psychology, 1972, vol. 3, p. 430 - 454.
4. Решетникова Е.Г. Информационные аспекты обеспечения продовольственной безопасности России // Информационная безопасность регионов. 2014. № 3. С.45 - 50.
5. Решетникова Е.Г. Продовольственная бедность и пути её преодоления // Аграрный научный журнал. 2011. № 9. С.77 - 79.
6. Решетникова Е.Г. Стратегический анализ сферы потребления продовольствия: региональный аспект // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1(1). С.5.
7. Решетникова Е.Г. Условия и факторы обеспечения продовольственной безопасности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2010. № 1. С.23.

© Заливчева О.В., 2016

© Решетникова Н.В., 2016

Роженцова И.А., доцент кафедры бухгалтерского учета, канд. экон. наук
Вятский государственный университет, г. Киров
Палешева Н.В., доцент кафедры бухгалтерского учета, канд. экон. наук
Вятский государственный университет, г. Киров

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Жилищные услуги являются частью жилищно - коммунальных услуг (ЖКУ), оказание которых регулируется жилищным кодексом РФ.

В соответствии с п. 2 ст. 154 Жилищного кодекса РФ (ЖК РФ) договорные отношения собственников помещений в многоквартирном доме (МКД) формируются в связи:

- 1) с содержанием и ремонтом жилого помещения (жилищные услуги);
- 2) с взносами на капитальный ремонт;
- 3) с оплатой коммунальных услуг (горячим и холодным водоснабжением, водоотведением, газо - и электроснабжением, отоплением) [1].

В ходе опроса, проведенного интернет - порталом «Город Киров.RU» на тему «Довольны ли вы качеством услуг ЖКХ?», выяснилось, что лишь незначительное число респондентов (1 %) довольны качеством обслуживания (на наш взгляд, они просто не задумываются о проблемах жилищно - коммунального хозяйства. Около 75 % опрошенных считают, что цены на коммунальные услуги в городе Кирове сильно завышены. «Могло бы быть лучше», - ответили 22 % респондентов [2].

Согласно данным отчета Департамента ЖКХ Кировской области на 01.01.2013 г. об участниках программ Государственной корпорации – «Фонд содействия реформированию ЖКХ» оказанием жилищных услуг в регионе в подавляющем большинстве занимаются управляющие организации [3].

Около 14,5 % жилого фонда Кировской области находится под управлением товариществ собственников жилья (ТСЖ). При этом в регионе было зарегистрировано на 01.01.2013г. 2535 товариществ собственников жилья. Остальные 85,5 % жилого фонда находятся на обслуживании у управляющих организаций в сфере ЖКХ.

По данным Департамента в Кировской области зарегистрировано 17498 многоквартирных домов, из них 5011 расположены на территории муниципального образования «Город Киров» [3].

Распределение жилого фонда по муниципальным образованиям Кировской области представлено на рисунке 1.

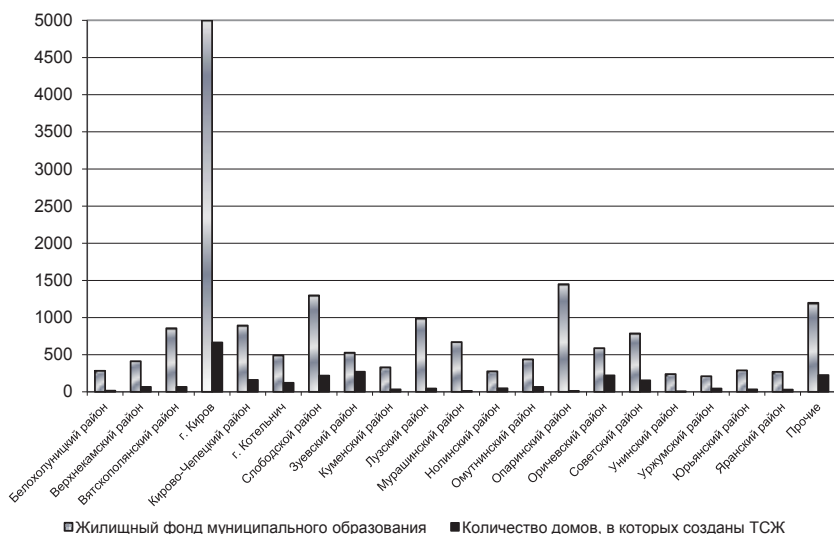


Рис. 1 — Распределение жилого фонда по муниципальным образованиям Кировской области

До сих пор, несмотря на активную работу средств массовой информации и специализированных интернет - порталов, посвященных рынку ЖКХ, собственники мало информированы о своих правах и полностью передают право обслуживания общего имущества управляющей организации, не заботясь о качестве оказываемых им услуг. Наглядно проблемы качества оказания услуг по содержанию общего имущества

наблюдаются при возникновении чрезвычайных ситуаций, например, при падении снега или ледяной глыбы с крыши и нанесении вреда жизни, а также имуществу собственников.

Только в Кировской области за 2012 - 2014 гг. судами общей юрисдикции было вынесено 1516 определений по устранению нарушений жилищного законодательства, касающихся несвоевременной уборки снега с крыш, в целом по России за этот же период – 6697 определений [4].

Печальна и другая статистика: только за март 2015 г. возбуждено 6 уголовных дел по факту смертей и травм в результате падения сосулек, из них 3 уголовных дела возбуждены в Кировской области, где в 5 несчастных случаях пострадали шестеро детей, двое из них получили травмы, несовместимые с жизнью [5].

Многие собственники помещений, оплачивая квитанции, полагают, что они освобождены от обязанности заботиться об общем имуществе МКД, перекладывая бремя ответственности на управляющую организацию. Остальные считают, что собственник обязан нести бремя содержания только принадлежащего ему на праве собственности имущества, поэтому оплачивать расходы управляющей организации или ТСЖ не желают, неправильно трактуя требования ст. 210 Гражданского Кодекса РФ [6]. Но следует помнить и про оговорку, предусмотренную в этой статье «если иное не предусмотрено законом».

А оказывается предусмотрено: согласно п. 1 ст. 39 ЖК РФ собственники помещений в МКД совместно несут бремя расходов на содержание общего имущества [1]. Доля каждого собственника в таких расходах, согласно п. 2 ст. 39 и п. 1 ст. 37 Жилищного Кодекса РФ пропорциональна общей площади его квартиры или доли в квартире. Причем размер доли расходов никоим образом не зависит от других критериев (например, от проживания собственника в помещении или от порядка пользования квартирой). Даже если решением суда или соглашением собственников долей в квартире (бывших супругов, например) установлен порядок пользования квартирой, отличающийся от размеров долей в праве собственности, то размер платы за содержание общего имущества МКД каждого собственника все равно должен определяться исходя из размера его доли в праве собственности на жилое помещение.

В мировой практике управления МКД наиболее часто применяется подход, при котором собственники принимают управленческие решения в рамках созданного ими объединения – юридического лица, а исполнение решений доверяется узкоспециализированным профессиональным управляющим организациям на основании договора.

Анализ опыта восточноевропейских стран, Словакии и Венгрии, показал, что со временем «широко профильные управленческо - ремонтно - обслуживающие организации разделились на более - менее специализированные» [7, с. 201], что продиктовано стремлением повысить экономическую эффективность их деятельности, оказывая более качественные услуги при наименьших затратах. Развитие рыночных отношений должно строиться на более четкой специализации и возрастании конкуренции между организациями.

В западных странах и США мы также можем наблюдать примеры развитого рынка жилищных услуг, когда деятельность организаций, работающих в сфере содержания и ремонта жилья, узко специализирована [8].

Так, очистку труб внутри дома осуществляет одна фирма, обслуживание приборов учета на системах теплоснабжения – вторая, обеспечение бесперебойной системы работы

насосов, установленных на системах теплоснабжения, – третья, обслуживание бойлера (теплообменника) – четвертая и т. д.

Специализация организации на определенной деятельности и увеличение числа ее клиентов позволяет снизить себестоимость услуг, а в условиях совершенной конкуренции управляющие компании, заинтересованные в приобретении новых клиентов и сохранении имеющихся, не смогут завышать цены на свои услуги. Такое развитие рынка жилищных услуг приоритетно для потребителей – собственников жилья.

Для нашей страны в настоящее время характерно, что частные жилищные организации стремятся оказывать своими силами весь комплекс услуг: и управление, и обслуживание, и ремонт многоквартирных домов, и уборку снега с крыш. Такая универсальность обслуживания МКД приводит к значительному ухудшению качества предоставляемых жилищных услуг.

В РФ минимальный перечень работ и услуг, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме включает:

- работы, выполняемые в зданиях с подвалами;
- работы, выполняемые для надлежащего содержания стен МКД;
- работы, выполняемые в целях надлежащего содержания перекрытий и покрытий МКД;
- работы, выполняемые в целях надлежащего содержания балок (ригелей) перекрытий и покрытий МКД;
- работы, выполняемые в целях надлежащего содержания крыш МКД и прочие [9].

Кроме того, Правилами и нормами технической эксплуатации жилищного фонда определены требования и порядок обслуживания и ремонта жилищного фонда [10].

Весь спектр жилищных услуг пытается выполнить своими силами управляющая организация, что порой приводит просто к формальному выполнению своих обязательств: на обслуживание дома по документам и отчетам УК списываются приличные суммы, а в доме решаются только видимые проблемы, и то не всегда. При этом собственникам постоянно указывают на то, что им «дважды поменяли трубы», «прочистили канализацию», а о реальных проблемах просто замалчивается. Подвал и технический этаж в МКД должны быть закрыты на ключ, доступ в эти помещения могут осуществлять только сотрудники управляющей организации, поэтому о возникающих проблемах собственники узнают только тогда, когда проблему невозможно будет скрывать. «А это уже капитальный ремонт и не входит в статью расходов на содержание и текущий ремонт общего имущества», – говорят специалисты УК.

Основная проблема жилищного обслуживания кроется, на наш взгляд, в отсутствии реального контроля за качеством оказываемых управляющими организациями услуг. В соответствии с действующим законодательством собственники помещений МКД должны быть проинформированы о порядке формирования стоимости услуг по содержанию и текущему ремонту МКД, о выполненных работах, о поступивших претензиях по качеству работ [11, 12].

Плата по статье «Содержание общего имущества и текущий ремонт», выделяемая в платежных документах управляющими компаниями и ТСЖ в Кировской области может достигать до 25 руб. и выше с 1 кв. м. Для обоснования этого тарифа по окончании финансового года управляющая компания должна представить для утверждения на общем

собрании собственников помещений МКД отчет о проделанной работе и израсходованных средствах. Кроме того, в обязанности управляющей организации входит раскрытие информации на сайте Интернет - портала «Реформа ЖКХ» [13]. Неразмещение информации об УК на данном сайте влечет за собой взыскание штрафа в размере 250 тыс. руб. на основании ч. 1 ст. 7.23.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях [14].

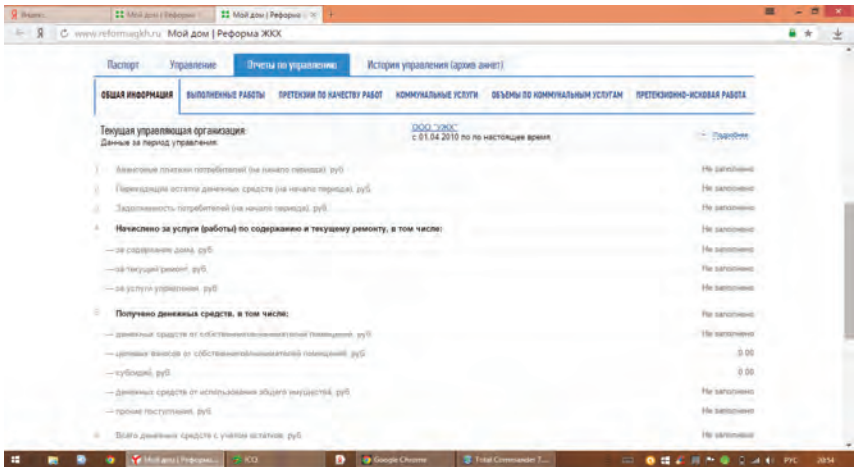


Рис.2 Пример раскрытия общей информации Отчета по управлению МКД

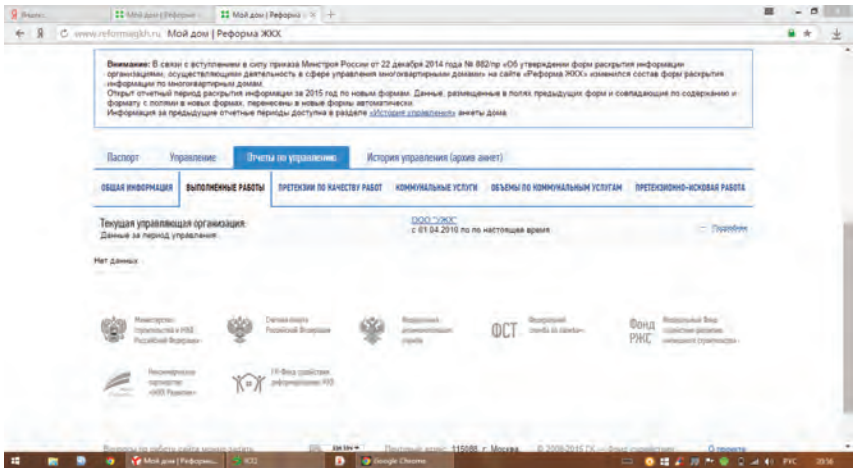


Рис. 3 Пример раскрытия информации о выполненных работах

На основе анализа данных сайта интернет - портала «Реформа ЖКХ» (рис. 2, 3) мы можем увидеть, что многие управляющие компании не выполняют данное обязательство и не спешат информировать своих потребителей об оказанных услугах и проделанной работе,

вызывая все возрастающее недовольство населения как непосредственно их работой, так и управлением ЖКХ в целом по стране [13].

На сайтах некоторых управляющих организаций можно найти детализированную информацию (таблица 1), но в большинстве сотрудники УК не утруждаются вопросами размещения информации для собственников. Далеко не в каждом подъезде можно увидеть даже контактные данные обслуживающей организации, не говоря уже о тарифах, которые могут меняться так часто, как того желает руководство УК [15, 16, 17].

Таблица 1 - Пример детализированной информации об объекте обслуживания
Площадь дома: 1646,91 кв. м., количество квартир 11

п / п	Вид услуг	Периодичность выполнения	Стоимость (руб.)	Тариф за 1 кв. м.
1	Управление многоквартирным домом	В порядке, установленном действующим законодательством и условиями заключённого договора	5690.05	3,45
2	Содержание сантехнического оборудования	По мере необходимости	2513.40	1,53
3	Содержание электрического оборудования	По мере необходимости	199.18	0,12
4	Содержание деревянных элементов здания	По мере необходимости	546.28	0,33
5	Уборка придомовой территории	В порядке, установленном действующим законодательством и условиями заключённого договора	7629.06	4,63
6	Уборка мест общего пользования	В порядке, установленном действующим законодательством и условиями заключённого договора	2860.90	1,74
7	Аварийная служба	По мере необходимости	492.43	0,30
8	Вывоз ТБО	В порядке, установленном действующим законодательством и условиями заключённого договора	805.00	0,49
9	Текущий ремонт подрядным способом и затраты на содержание общего имущества	2, 3 квартал	8068.21	4,90
ИТОГО			28804.51	17,49

Следует заметить, что даже полностью представленная на сайте или в подъездах МКД информация не позволяет сформировать мнение собственников о качестве предоставляемых услуг. Единственными доступными собственникам документами, которые содержат в себе объем и стоимость работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества, выступают смета предполагаемых расходов на будущий финансовый год и отчет по израсходованным средствам по итогам года.

Ни отчет, ни смета не дают четкого представления о периодичности и своевременности выполнения работ по обслуживанию МКД, как и не подтверждают реального оказания услуг в необходимом и полном объеме. Это обстоятельство еще раз подтверждает недостаточно жесткие требования к организациям сферы ЖКХ, установленные ныне действующей системой законодательства РФ.

На наш взгляд, главная проблема кроется в фактической безотчетности УК перед собственниками, в отсутствии документов, фиксирующих объем и сроки выполненных работ по каждому объекту, входящему в содержание и ремонт общего имущества МКД.

Частично проблема безотчетности УК может быть решена, если в МКД создано товарищество собственников жилья. В этом случае председатель ТСЖ как полномочный представитель собственников жилья должен потребовать предоставить акт выполненных работ (ст. 720 ГК РФ) в необходимые сроки и может проконтролировать их выполнение, так как имеет доступ и на технический этаж и в подвал МКД. В случае обнаружения недостатков в работе или отступлений от договора председатель может подготовить претензию подрядчику, а впоследствии обратиться с иском в суд [6].

Гражданское законодательство РФ четко устанавливает взаимосвязь между заказчиком и подрядчиком. Но в ЖКХ проблема состоит в неоднозначной идентификации обозначенных сторон. Если управляющая компания в любом случае выступает в качестве подрядчика, то при отсутствии в доме ТСЖ не обозначено лицо, выступающее в качестве заказчика. Невозможность идентификации заказчика и приводит к бесконтрольной работе управляющей компании.

Таким образом, если ТСЖ в доме не создано, то чаще всего управляющая организация, пользуясь своей безнаказанностью и достаточно сложной процедурой смены УК со стороны собственников, игнорирует любые обращения заинтересованных жильцов. Судебные органы не принимают иски от единственного собственника по вопросам, касающимся договора с УК и качества обслуживания в частности. Жалобы в Государственную жилищную инспекцию (ГЖИ) также не приводят к решению проблемы, поскольку УК проще и дешевле никак не реагировать на требования ГЖИ (штраф 4 - 5 тыс. руб.), чем предоставить документы, в которых выявятся реальные недостатки (штраф от 100000 руб.). Нарушение правил содержания общего имущества может привести к штрафу в размере 4 - 5 тыс. руб. на должностное лицо и 40 - 50 тыс. руб. - на юридическое (ст. 7.22 КоАП РФ) [14].

Вот и получается, что собственники МКД, не создавшие ТСЖ, а потому испытывающие трудности в общении с управляющей организацией, находятся в ущемленном положении. Перед ними фактически никто не отчитывается, акты выполненных работ никто не предоставляет, и обязанности такой законодательством не предусмотрено. Годовой отчет не может дать конкретную информацию о сроках оказания услуг, о проделанных работах и реальной стоимости этих работ, поскольку первичную учетную документацию жильцы

изучить не могут. Отчеты УК, обслуживающей несколько домов, могут составляться «под копирку», что означает необоснованное обогащение УК в связи со списанием одних и тех же расходов на несколько домов одновременно.

Для решения обозначенной проблемы следовало бы ввести обязательную ответственность управляющих организаций перед собственниками по факту окончания любых работ по содержанию общего имущества путем подписания акта выполненных работ членами Совета дома, о создании которого прописано в ЖК РФ.

В соответствии со ст. 161.1 ЖК РФ в том случае, если в многоквартирном доме, имеющем более 4 квартир, не создано ТСЖ (как вариант ЖСК), собственники помещений обязаны избирать Совет многоквартирного дома, который и должен осуществлять контроль за оказанием услуг по управлению, содержанию и ремонту общего имущества [1].

Контроль на предварительном уровне может заключаться в выявлении проблемы и составлении наряда на выполнение определенных работ, содержащего требования для УК по объему и срокам выполнения. Последующий контроль осуществляется путем приемки выполненных работ и подписания акта [6].

Таким образом, в случае принятия императивной нормы о необходимости подписания акта выполненных работ между УК и членами Совета МКД противоречий в законодательстве не будет. Это позволит жильцам МКД получать достоверную и своевременную информацию от любого исполнителя работ, будь то управляющая или узкоспециализированная организация, о сроках, объемах и затратах по выполненным работам по обслуживанию и текущему ремонту МКД.

Список использованной литературы

1. Жилищный кодекс РФ [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29.12.2004 №188 - ФЗ (принят ГД РФ 22.12.2004) // СПС КонсультантПлюс.
2. Информация о величине платы граждан за коммунальные услуги во втором полугодии 2014 года [Электронный ресурс]. URL: <http://gorodkirov.ru/content/article/ugolovnyie-dela-po-faktam-padeniya-glyib-nakazan-lish-odin-chelovek-20150415-1238> (дата обращения 14.10.2015).
3. Перечень ТСЖ на 01.01.2013 - данные муниципальных образований области, по муниципальным образованиям - участникам программ ГК - Фонд содействия реформированию ЖКХ [Электронный ресурс]. URL: http://gkhkirov.ru/?p=Perechen_TSZh_deystviyushchikhna_territorii_oblasti&l0=icenter&l1=Poleznaya_informatsiya (дата обращения 16.10.2015).
4. Кривошапов В. Органами следственного комитета России возбужден ряд уголовных дел по факту смерти граждан в результате падения сосулек [Электронный ресурс]. URL: <http://blog.pravo.ru/blog/30889.html> (дата обращения 10.10.2015г.).
5. Лентова О. Уголовные дела по фактам падения глыб. Наказан лишь один человек [Электронный ресурс]. URL: <http://gorodkirov.ru/content/article/ugolovnyie-dela-po-faktam-padeniya-glyib-nakazan-lish-odin-chelovek-20150415-1238> (дата обращения 12.10.2015).
6. Гражданский кодекс РФ, часть 2 [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.01.1996 №14 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) // СПС КонсультантПлюс.

7. Ломова М. Н. Опыт зарубежных стран в решении проблем управления жилым фондом в России [Текст] / М. Н. Ломова // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 201 - 203.

8. Кирсанов С.А. Зарубежный опыт управления многоквартирными домами [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kaktam.info/> / 2014 / 03 / 24 / зарубежный - опыт - управления - многоквартирными домами / (дата обращения 12.10.2015).

9. О минимальном перечне услуги работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 03.04.2013 г. № 290 // СПС КонсультантПлюс.

10. Об утверждении правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда выполнения [Электронный ресурс]: Постановление Госстроя РФ от 27.09.2003 г. № 170 // СПС КонсультантПлюс.

11. Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 23.09.2010 г. № 731 // СПС КонсультантПлюс.

12. Об утверждении форм раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами [Электронный ресурс]: Приказ Минстроя РФ от 22.12.2014 г. № 882 / пр // СПС КонсультантПлюс.

13. Интернет - портал: <https://www.reformagkh.ru>.

14. Кодекс об административных правонарушениях РФ [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.12.2001 №195 - ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.12.2001) // СПС КонсультантПлюс.

15. Как формируются цены, тарифы, размеры платы за жилищно - коммунальные услуги [Электронный ресурс]. URL: <http://izhcommunal.ru/publ/2-1-0-12> (дата обращения 14.10.2015).

16. Размер платы за содержание и ремонт жилого помещения [Электронный ресурс]. URL: http://gkh1.ru/articles/zhilishchnye_uslugi/the_size_of_the_payment_for_the_maintenance_and_repair_of_the_dwelling_space/ (дата обращения 14.10.2015).

17. Управляющие компании Кировской области [Электронный ресурс]. URL: <http://gosjkh.ru/company/kirovskaya-oblast?page=53> (дата обращения 16.10.2015).

18. Беркович М.И., Уздалев И.Д. Тарифы образования на услуги ЖКХ. Региональный аспект // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». – 2013. - № 33. - С. 17 - 21.

19. Грачева И.И. Проблемы и перспективы функционирования рынка жилищно - коммунальных услуг в современных экономических условиях // Концепт. - 2013. - № 12, декабрь. Art 13271. [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2013/13271.htm> (дата обращения 10.10.2015).

20. Кицай Ю.А. К вопросу о надлежащем содержании общего имущества многоквартирного дома // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2011. - № 1. - С. 192 - 194.

21. Рыженков А.Я. К вопросу о понятии и содержании недвижимого имущества как объекта гражданских прав // Вестн. Волгогр. Гос. Ун. Серия 5. Юриспруд. – 2012. - № 2. - С. 113 - 120.

22. Шишкина Е.Н. Обеспечение жителей муниципальных образований качественными жилищно - коммунальными услугами: проблемы правового регулирования и практики органов местного самоуправления // Общество и право. – 2009. - № 1 (23). - С. 104 - 107.

© Роженцова И.А., 2016

© Палешева Н.В. 2016.

Семененко Ю.С.

магистр 2 - го года обучения,

Экономический факультет

кафедра «Экономика и менеджмент»

ИСОиП (филиал) ФБГОУ ВПО «ДГТУ»

в г.Шахты Ростовской области

г. Шахты, Российской Федерации

Новиков А.И.

к.э.н., доцент

экономический факультет

кафедра «Экономика и менеджмент»

ИСОиП (филиал) ФБГОУ ВПО «ДГТУ»

в г.Шахты Ростовской области

г. Шахты, Российской Федерации

КОМПЕНСАЦИОННОЕ ОЗЕЛЕНЕНИЕ, КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ БЛАГОУСТРОЙСТВА ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ И ПОЛНОМОЧИЙ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В условиях современного градостроительства неотъемлемой частью городской среды являются зеленые насаждения, которые выступают важным фактором защиты и охраны окружающей среды от негативного воздействия. Они создают благоприятные микроклиматические, санитарно - гигиенические условия в городе, определяют его архитектурно - художественный облик.

В последние 5 лет на территории города Шахты возросли темпы производственного и жилого строительства. Следует отметить, что здесь идет речь именно о капитальном строительстве с использованием неосвоенных территорий, тогда как в других городах, например в Москве, Санкт - Петербурге, Ростове - на - Дону и т.д. имеет место быть такое понятие, как «надстройка», т.е. реконструкция ранее застроенных территорий. Надстройка — это повышение этажности здания или его частей. Данный вид реконструкции приобретает большую популярности и является наиболее эффективным, поскольку в результате можно увеличить полезную площадь без расширения площади застройки, а также сохранить исторически важные строительные объекты.

Как было сказано выше, для города Шахты характерно капитальное строительство, в виде нового строительства (новостройка). Увеличение темпов застройки новых территорий, создание новых объектов, проведение подземных инженерных коммуникаций предусматривает удаление зеленых насаждений, расположенных на этих территориях.

Создание условий и обеспечение жильем жителей, проживающих на территории муниципального образования, развитие строительства и инфраструктуры, входят в перечень вопросов местного значения, закрепленных за органами местного самоуправления в соответствии со ст. 16 Федерального закона от 06.10.2013г. №131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Однако, не стоит забывать, что организация мероприятий по охране окружающей среды, которая включает в себя сохранение зеленых насаждений, также отнесено законодательством к вопросам местного значения [1].

Поэтому органам местного самоуправления необходимо осуществлять контроль за сохранением зеленых насаждений и препятствовать причинению вреда зеленым насаждениям.

Помимо вырубки зеленых насаждений, им могут быть нанесены повреждения. К повреждениям зеленых насаждений относятся: причинение вреда кроне, стволу, ветвям древесно - кустарниковых растений, их корневой системе, повреждение надземной части и корневой системы травянистых растений. Повреждением является механическое повреждение ветвей, корневой системы, нарушение целостности коры, нарушение целостности живого надпочвенного покрова, загрязнение зеленых насаждений либо почвы в корневой зоне вредными веществами, поджог и иное причинение вреда. Вред, причиненный повреждением или уничтожением зеленых насаждений, подлежит обязательному возмещению и производится в денежной или натуральной форме за счет средств граждан или юридических лиц по чьей вине это произошло. Размер подлежащего возмещению вреда определяется органами исполнительной власти по утвержденным методикам расчетов, исходя из компенсационной стоимости зеленых насаждений, согласно ч. 1 ст. 78 Федерального закона от 10.01.2002 года № 7 - ФЗ «Об охране окружающей среды» [2].

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность на территории застройки, где располагаются зелёные насаждения, по согласованию с органами местного самоуправления обязаны производить пересадку деревьев и компенсационное озеленение кустарниковой и травянистой растительностью.

Под компенсационным озеленением понимаются работы по восстановлению (посадке) зеленых насаждений и (или) выплата денежной компенсации взамен уничтоженных или поврежденных зеленых насаждений, за счет которой будет пополняться бюджет муниципального образования.

Компенсационное озеленение осуществляемое в натуральной форме необходимо производить с превышением на 30 процентов от общего количества уничтоженной древесно - кустарниковой растительности и площади уничтоженной травянистой растительности.

Проведение компенсационного озеленения это обязательное условие для всех строительных и проектных организаций.

При разработке предпроектной и проектной документации на организацию строительной деятельности лица, осуществляющие разработку такой документации, обязаны включить в проект затраты, определенные техническим заданием, выданным уполномоченным на то органом (на территории города Шахты таким органом является МКУ г. Шахты «Департамент городского хозяйства»), согласно условиям Акта оценки состояния зеленых насаждений. Также в проектно - сметную документацию следует включать: 1) стоимость мероприятий по сохранению зеленых насаждений ценных, редких пород деревьев и кустарников на весь период строительства; 2) мероприятия по сохранению, восстановлению зеленых насаждений (в том числе газонов), прилегающих к границам предоставленного в установленном законом порядке земельного участка.

Вырубка зеленых насаждений, как и любая другая деятельность, осуществляемая на территории Российской Федерации, регламентируется нормативно - законодательными актами.

В соответствии со статьей 41 Бюджетного кодекса Российской Федерации средства, полученные в результате применения мер гражданско - правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия, относятся к неналоговым доходам бюджетов[3].

Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (статья 8.28) и Уголовным Кодексом Российской Федерации (статья 260) установлена ответственность за незаконную рубку или повреждение насаждений.

В соответствии с Федеральным законом от 10.01.2002 года № 7 - ФЗ «Об охране окружающей среды» и Областным законом от 11.03.2011 года № 316 - ЗС «Об охране окружающей среды в Ростовской области» вред, причиненный окружающей среде и нарушение законодательства в области охраны окружающей среды, подлежит возмещению в полном объеме. Привлечение к административной, дисциплинарной и уголовной ответственности не освобождает от обязанности возместить причиненный вред (ущерб). Размер подлежащего возмещению вреда (ущерба) в Ростовской области определялся по утвержденным в установленном порядке расценкам и методикам по фактически произведенным и планируемым будущим затратам на восстановление нарушенного состояния окружающей среды, включая упущенную выгоду.

На основании данных бюджета города Шахты за прошедшие периоды, следует отметить, что с 2009 по 2011 годы были проведены работы по взысканию денежных средств за причиненный окружающей среде вред, в сумме, представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Информация о поступлении сумм
по искам о возмещении вреда, причиненного окружающей среде,
зачисленных в бюджет города Шахты

Год поступлений	Сумма, тыс. руб.
2009	167,8
2010	859,6
2011	157,9

Но необходимо отметить, что в соответствии со ст. 35 Бюджетного кодекса Российской Федерации, расходы бюджета не могут быть увязаны с определенными доходами бюджета и источниками финансирования дефицита бюджета, если иное не предусмотрено законом. Иными словами, данные поступления не являются целевыми средствами и направляются на общее покрытие расходов муниципального образования. Тем более, если у муниципального образования имеются непокрытые расходы, отнесенные бюджетным законодательством к первоочередным.

Положительным моментом в этой ситуации служит то, что данный вид поступлений, является дополнительным неналоговым источником, за счет чего происходит увеличение доходов муниципального образования.

Но одновременно с этим перед муниципальным образованием «Город Шахты» и другими муниципальными образованиями встает проблема по изысканию средств на охрану окружающей среды и поддержанию экологической ситуации на территориях.

Более того, создается ситуация, при которой органы местного самоуправления не заинтересованы в работе по взысканию возмещения вреда, в связи с принятым определением Верховного Суда Российской Федерации от 14.03.2012г. №41 - Г12 - 3, на основании которого в Ростовской области были признаны не действующими ч. 2 и 3 ст. 5 Областного Закона Ростовской области от 03.08.2007 г. № 747 - ЗС «Об охране зеленых насаждений в населенных пунктах Ростовской области», п. 2 постановления администрации Ростовской области от 25.01.2008 г. № 18 «Об утверждении Порядка охраны зеленых насаждений в населенных пунктах Ростовской области и Методики исчисления размера вреда окружающей среде в результате повреждений и (или) уничтожения зеленых насаждений в населенных пунктах Ростовской области» и приложения № 2 к нему по заявлению заместителя прокурора Ростовской области[4].

Основанием отмены – является отсутствие полномочий у органов государственной власти субъектов Российской Федерации на принятие нормативных правовых актов по вопросам определения расценок и методик исчисления размера вреда, причиненного окружающей среде. В результате в 2012 - 2016 годах в бюджет г. Шахты поступлений по искам нет.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 29.05.2008 года № 404 данные полномочия закреплены за Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации.

В настоящее время Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации приняты и утверждены следующие методики:

- «Об утверждении Методики исчисления размера вреда, причиненного почвам как объекту охраны окружающей среды»;
- «Об утверждении Методики исчисления размера вреда, причиненного водным объектам вследствие нарушения водного законодательства»;
- «Об утверждении Методики исчисления размера вреда, причиненного охотничьим ресурсам»;
- «Об утверждении такс для исчисления размера вреда, причиненного объектам растительного мира, занесенным в Красную книгу Российской Федерации, и среде их обитания вследствие нарушения законодательства в области охраны окружающей среды и природопользования».

Методики исчисления размера вреда окружающей среде в результате в повреждений и (или) уничтожения зеленых насаждений до настоящего времени не разработаны и не утверждены. Что в свою очередь не мешает органам местного самоуправления принимать меры по, возмещению вреда, причиненного окружающей среде, так как при отсутствии принятых на федеральном уровне такс и методик исчисления размера вреда окружающей среде производится в соответствии с требованиями ст. 78 Федерального закона от 10.01.2002 г. №7 - ФЗ.

Помимо юридических коалиций и проблем с нормативным обеспечением, следует отметить отсутствие контроля по возмещению вреда при проведении строительных работ хозяйствующими субъектами, что приводит к несанкционированной вырубке зеленых насаждений, и влечет за собой нарушение экологического баланса окружающей среды и к дополнительным затратам на озеленение городских территорий из бюджета города Шахты.

Проанализировав опыт других муниципальных образований установлено, что зачисление восстановительной стоимости зеленых насаждений в бюджет предусмотрено в таких городах как, Санкт - Петербург, Ижевск, Пенза, Отрадный Самарской области, Тюмень, в бюджет которого в 2012 году поступили 89,9 мл. рублей в виде компенсации за рубку деревьев, а также в сельских поселениях.

На основании всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что как и на федеральном, так и на муниципальном уровне в данной области существуют законодательные проблемы, а также проблемы осуществления контроля.

Для решения данных проблем на федеральном уровне необходимо разработать методику исчисления размера вреда, причиненного окружающей среде. Также для упрощения процедуры использования поступлений сумм возмещения вреда, необходимо внести поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации и предусмотреть возможность формирования в бюджетах муниципальных образований «зеленых фондов» аналогично дорожным фондам.

На данный момент в городе Шахты органам местного самоуправления необходимо начать проводить претензионную работу в отношении вреда причиненного окружающей среде с 2012 года и по настоящее время, так как в соответствии с ч. 3 ст. 78 Федерального закона от 10.01.2002 года № 7 - ФЗ «Об охране окружающей среды»: «Иски о компенсации вреда окружающей среде, причиненного нарушением законодательства в области охраны окружающей среды, могут быть предъявлены в течение двадцати лет», что позволит решить проблему контроля по охране окружающей среды.

Принятие данных мер на всех уровнях в дальнейшем приведет к пополнению бюджетов, формированию источников финансирования затрат на озеленение городских территорий, восстановлению экологического дисбаланса на территории Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06.10.2013г. №131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант - плюс»;
2. Федеральный закон от 10.01.2002г. № 7 - ФЗ «Об охране окружающей среды» // Справочная правовая система «Консультант - плюс»;

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145 - ФЗ (в редакции от 15.02.2016г., с изменениями от 30.03.2016г.) // Справочная правовая система «Консультант - плюс»;

4. Определение Верховного Суда РФ от 14.03.2012г. № 41 - Г12 - 3 «Об отмене решения Ростовского областного суда от 14.12.2011г. и признании частично недействующими Закона Ростовской области от 03.08.2007г. № 747 - ЗС «Об охране зеленых насаждений в населенных пунктах Ростовской области», постановления администрации Ростовской области от 25.01.2008г. № 18 и приложения № 2 к нему» // Справочная правовая система «Консультант - плюс».

© Семененко Ю.С., Новиков А.И., 2016

Соловьёва А.С., Воротилкина С.А.,

студентки 3 курса

экономического факультета

МГУПС (МИИТ)

г. Москва, Российская Федерация

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Актуальность выбранной нами темы обусловлена необходимостью развития железнодорожного транспорта Российской Федерации, перехода от экономической турбулентности в ряд динамично развивающихся стран, а также необходимостью реализации транзитного потенциала России.

Проблема осознания на всех уровнях государственного управления стратегического значения железнодорожного транспорта в новых условиях как основы функционирования и развития не только транспортной системы, но и всей экономики России, является ключевой, определяющей успех проводимых экономических реформ [5, с. 10]. С помощью сравнительного анализа протяженностей путей сообщения в экономически развитых странах мы выявили две тенденции развития железнодорожной инфраструктуры: первая включает в себя мировых лидеров не только по строительству железных дорог, но и экономических лидеров в целом, а вторая – страны, подвергшиеся «экономической усталости». Наименьший коэффициент прироста имеет Германия, он носит отрицательный характер и равен 8,58 % , а наибольший – у Канады, равный 74,35 % [2]. Россию мы относим ко второй тенденции развития, так как за последние 14 лет протяженность железнодорожных путей сообщения практически не изменилась. Можно предположить, что причиной тому является то, что страна занималась в основном развитием непроизводственного сектора, малого и среднего бизнеса, то есть изменением структуры экономики с советских времен, и изменением системы финансирования в целом.

Также нами был проведен анализ протяженностей отдельных видов путей сообщения нашей страны и оценка эффективности эксплуатации этих путей на основе показателя грузонапряженности. Можно отметить, что железнодорожная инфраструктура выдерживает

наиболее интенсивную нагрузку в абсолютном выражении, кроме того, интенсивность этой нагрузки существенно возросла за последние 14 лет и во много раз превышает показатели других видов транспорта, так как их пути сообщения вводятся своевременно [1, с. 13]. Отсюда возникает проблема, связанная с финансированием железнодорожной отрасли. Поиск наиболее эффективных форм использования общественных ресурсов, стимулирование инноваций и инвестиционных процессов – необходимое условие поддержания национальной конкурентоспособности и экономического роста [4, с. 132].

В российской практике наибольшее распространение получили следующие методы финансирования инвестиций: самофинансирование, кредитное финансирование, государственное, смешанное финансирование.

Транспортный рынок на сегодня является одним из перспективных для внедрения государственно - частного партнерства. При надлежащей правовой базе ГЧП выгодно и государству, и бизнесу, и сообществу.

В качестве первоочередного фактора успеха ГЧП стоит отметить наличие всесторонней поддержки как механизма в целом, так и отдельных проектов со стороны государства. Это подразумевает наличие ясного политического решения о реализации проекта, возможное оказание административного содействия на этапе разработки его условий, а также готовность принять на себя ряд договорных обязательств по концессионному или иному соглашению с инвестором. Для запуска ГЧП в ряде случаев требуется софинансирование со стороны государства уже на этапе строительства объекта. Иначе модель проекта, что называется, не выдерживает, то есть приводит к запретительной величине расходов на обслуживание долга или предполагает такой объем долга, который рынок не может предоставить в принципе.

Внедрение ГЧП по своим масштабам, глубине и степени проникновения в систему сложившихся хозяйственных отношений вполне можно сравнить с приватизационными процессами. Но какова должна быть роль ОАО «РЖД» в реализации подобных проектов? Мировая практика показывает, что там, где железнодорожные ГЧП оказались успешными, национальные инфраструктурные компании играли и продолжают играть существенную роль в их реализации. Но тем не менее не стоит забывать о рисках, которые влечет за собой реализация железнодорожных проектов. Наиболее острым риском считается недостаточность трафика для его окупаемости, особенно в первые годы эксплуатации инфраструктурного объекта.

Развитие этого инструмента позволит увеличить объем инвестиций в инфраструктуру и повысить их эффективность. Проекты, основой которых является механизм ГЧП, должны быть стратегическими проектами приоритетного характера [3, с. 32 - 34].

Если проект может быть реализован на основе концессионного соглашения, то при прочих равных условиях стоит выбирать именно этот формат. Механизмы ГЧП успешно применяются в РФ для развития транспортной инфраструктуры, особенно крупных и комплексных объектов. Подтверждением тому служит целый ряд проектов, реализуемых как в виде концессий, так и в неконцессионных формах. Примерами таких проектов служат участки федеральных автодорог М11 и М1, а в железнодорожной сфере – ОАО «Золотое звено», ОАО «Акционерная компания «Железные дороги Якутии» (ОАО «ЖДЯ»), ОАО «Ямальская железнодорожная компания» (ОАО «ЯЖДК»).

Список использованной литературы:

1. Методы экономической оценки качества транспортного обслуживания грузовладельцев в условиях множественности участников перевозочного процесса / Ю.И. Соколов, И.М. Лавров. – Москва: Частное издательство «Золотое сечение», 2015. – 168 с.
2. Официальные данные Федеральной службы государственной статистики
3. Соколов Ю.И. Контракт жизненного цикла и риски инвестирования // Транспорт Российской Федерации, 2011, № 2. – с. 32 - 34.
4. Соколов Ю.И. Управление качеством продукции на железнодорожном транспорте. – М.: МИИТ, 2008. – 168 с.
5. Управление конкурентоспособностью железнодорожных перевозок / Терёшина Н.П., Шобанов А.В., Рышков А.В. – Москва: ВИНТИ РАН, 2005. – 240 с.

© Соловьёва А.С., Воротилкина С.А., 2016

Телецкая Е. А.

бакалавр 3 курса направление «Экономика»,
ФГБОУ ВО «БГУ им. И.Г. Петровского»
г. Брянск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ

Современные технологии проникают во все сферы жизни. Все чаще документооборот происходит в электронном виде. Организация ведения налогового учета в электронном виде возможно благодаря профессиональному программному обеспечению. Одним из плюсов такого перехода является правильность и быстрота оформления записей, которые отражают хозяйственные операции компании. Если грамотно составить налоговые регистры, то это не повлечет за собой никаких замечаний налоговых органов и соответственно штрафных санкций [8].

В компании налоговый учет представляет собой объединение первичных документов, согласно Налогового кодекса РФ. Налоговый учет ведется в большинстве случаев для формирования базы данных при заполнении налоговых деклараций по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль.

Для НДС данные систематизируются в виде книги продаж и книги покупок. Основным первичным налоговым документов является счет - фактура. В налоговом учете типовые формы документов отсутствуют. Каждая компания разрабатывает типовые формы самостоятельно. Это находит свое отражение в учетной политике. Внешний вид регистров может быть различным: регистр на магнитном носителе, электронный или бумажный вариант [4].

Для налога на прибыль регистры разрабатываются организацией самостоятельно, исходя из особенностей учета доходов и расходов. Предложенная в 2001г министерством по налогам и сборам система налоговых регистров не прошла испытания практикой и была «отвергнута» налогоплательщиками из - за своей громоздкости и неинформативности [5].

Широко используются первичные документы и учетные регистры бухгалтерского учета, в том числе ведомость начисления амортизации, распределения прямых и косвенных расходов, учета стоимости незавершенного производства, разделения доходов и расходов на обычные и внереализационные.

Содержание достоверной информации для налогового учета – главное требование к налоговым регистрам. Для этого фиксируется сущность операции, дата, стоимостная оценка [3]. Каждое финансовое решение предприятие должно отражать на бумаге, согласно требованию налоговых органов, поэтому многие организации имеют существенный документооборот, а также используют специальное программное обеспечение (1С:Бухгалтерия), электронный архив документов, электронные таблицы Excel.

Основной целью электронного архива является сохранение отсканированных копий первичных документов. За счет высокой скорости возможности складирования документов с истекшим сроком хранения и поиска нужных, можно достигнуть определенной оптимизации документооборота. Если необходимо предоставить документы для камеральной, выездной или встречных проверок, удобный поиск документов позволяет соблюсти сроки [6].

Современная жизнь диктует ведение налогового учета в электронном виде. При использовании программного обеспечения 1С:Бухгалтерия фиксируются все первичные документы в программе, осуществляется автоматическая группировка данных для целей налогового учета. Регистры ведутся по всем видам хозяйственных операций. Налоговый учет требует группировки в проекции доходы - расходы, поэтому данный подход является не очень удобным [2].

Ведение и организация налогового учета в виде электронных таблиц Excel является очень трудоемкой, требует от исполнителя высокой скорости набора текста, а также внимательности. Организация, которая использует данный метод, разрабатывает список типовых регистров, например, аналитический регистр «Регистр учета арендной платы», а «Регистр, предназначенный для учета внереализационных расходов или доходов» является обобщающим синтетическим. Регистры должны содержать в себе такую информацию, которая будет по максимуму приближена к каждой из строк в налоговой декларации.

Налоговая декларация является конечным результатом компании налогового учета [1]. Данный вид документа оформляется за счет программного средства «Налогоплательщик» и направляется в налоговые органы по каналам связи или в бумажном виде.

Описанные варианты ведения налогового учета имеют свои достоинства и недостатки. Самым оптимальным является использование варианта «три в одном». Для распечатывания и быстрого поиска по запросам налоговых органов используется электронный архив. Программа 1С: Бухгалтерия систематизирует данные о финансово - хозяйственной деятельности организации. Отдельные синтетические регистры позволяют сформировать таблицы Excel [7].

Поэтому организация и ведение налогового учета для любого предприятия в электронном виде является первостепенной задачей. Уйти от конфликтных ситуаций, избежать применения финансовых санкций, снизить налоговые риски возможно благодаря отлаженному налоговому учету. Автоматизированный процесс ведения налоговых регистров позволяет организации грамотно использовать трудовые и бумажные ресурсы, и в целом идти в ногу со временем.

Список использованной литературы:

1. Гудкова О. В., Дворецкая Ю.А., Ермакова Л.В. Оптимизация налоговой нагрузки торговой организации // В сборнике: Наука и образование в социокультурном пространстве современного общества / Сборник научных трудов по материалам Международной научно – практической конференции. В 3 - х частях. – 2016. – С. 58 - 66
 2. Дедова О. В., Мельгуй А.Э. Формирование информации по сегментам в организациях хлебопекарной отрасли // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2009. - №30. – С. 168 - 174
 3. Ермакова Л.В. Системный подход к организации управленческого учета в хлебопекарных организациях // Вестник Брянского государственного университета – 2011. – №3. – С. 254–257
 4. Ковалева Н.Н., Донцова Л.В., Ковалев А.Ф., Дворецкая Ю.А. Проблемы и перспективы сближенных отношений в аграрном сегменте экономики России // Лизинг. – 2016. - №3. – С. 37 - 44
 5. Ковалева Н.Н., Сабадашев А.Г. Особенности налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2010. - №2. - с. 23 - 27
 6. Кузнецова О.Н. Оптимизация модели налогообложения субъектов малого бизнеса как фактор развития региональной экономики (на примере микро - и малых предприятий Брянской области): монография / О.Н. Кузнецова. - Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Брянский гос. Ун - т им. акад. И.Г. Птеровского. - Социально - экономический ин - т. - Брянск. - 2012.
 7. Кузнецова О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 С. 34 - 37.
 8. Мельгуй А.Э., Дедова О.В. Система учетных регистров по формированию информации о доходах, расходах и финансовых результатах организаций хлебопечения // Вестник Брянского государственного университета – 2010. – №3. – С. 209–214
- © Телецкая Е. А., 2016

Тонян М.Н.

студентка 2 курса факультета управления
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПОДГОТОВКА МЕНЕДЖЕРОВ В РОССИИ

Базовым ресурсом любой организации является менеджер, представляющий собой самый ценный и дорогостоящий ресурс предприятия.

Успех любой организации определяется эффективностью деятельности менеджера как главного руководителя, лидера, связующего звена, приемника и распространителя информации, представителя, предпринимателя, устраняющего нарушения, распределителя ресурсов и ведущего переговоры.

Рыночная экономика требует подготовленных, компетентных и предприимчивых менеджеров. Организации нуждаются в качественно новых управленческих кадрах, глубоко владеющих законами рыночной экономики, воспринимающих ее как собственное дело, отдающих все свои навыки и умения общему делу.

Современный менеджер - инновационный руководитель. Таковым он может стать только пройдя специальную подготовку, по окончании которой каждый менеджер должен иметь широкий кругозор во всех сферах жизни, развитое мышление, психологические навыки. Главными качествами современного менеджера, осуществляющего эффективную деятельность, являются: высокий профессионализм; умение управлять не только персоналом, но и собой и своим временем; умение реализовать поставленные цели, делегировать полномочия и ответственность; способность к организации и мотивации групповой работы; способность к самопознанию, самооценке, убеждению; умение аналитически мыслить; способность распознавать наиболее существенные факторы; умение обрабатывать и формировать информацию, разрабатывать программы и направления деятельности.

Знания и умения, необходимые современным менеджерам формируются в процессе подготовки менеджеров в высших учебных заведениях по направлениям подготовки.

В Российской Федерации основой подготовки современных менеджеров является федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 Менеджмент (квалификация (степень) "бакалавр"), утвержденный Приказом Министерства Образования и науки РФ от 20 мая 2010 г. № 544. Данный федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования представляет собой совокупность требований, которые обязательны при реализации основных образовательных программ бакалавриата по направлению 080200 Менеджмент образовательными учреждениями высшего профессионального образования (высшими учебными заведениями, вузами) на территории Российской Федерации, имеющими государственную аккредитацию. Несмотря на различия между системой подготовки современных менеджеров в различных странах, опыт зарубежных стран проникает в практику подготовки в России, что проявляется в платном дополнительном прохождении курсов по программам магистерского делового администрирования (МВА). Также программы подготовки современных менеджеров в Российской Федерации направлены на личностное совершенствование и сохранение здоровья менеджеров, согласно примеру европейских стран.

Таким образом, подготовка современных менеджеров необходима для эффективной деятельности управленческих кадров. Уровень подготовки менеджера напрямую влияет на его способность быть главным руководителем, лидером, связующим звеном, распространителем информации, представителем, предпринимателем, распределителем ресурсов и ведущим переговоры. А эффективная деятельность менеджера определяет и эффективность деятельности всей организации.

Список использованной литературы:

1. Тонян М.Н. Малые формы хозяйствования в АПК Краснодарского края / Тонян М.Н. // Международная научно - практическая конференция «Инновационные технологии

научного развития» в 2015 году. Сборник статей международной научно - практической конференции «Инновационные технологии научного развития», 2015. Часть 1, С. 191 - 194

2. Тонян М.Н. Виды мотивации в управлении / Тонян М.Н. // Международная научно - практическая конференция «Связь теории и практики научных исследований». Сборник статей международной научно - практической конференции «Связь теории и практики научных исследований», 2016. Часть 1, С. 173 - 175

3. Тонян М.Н. Конституционный Суд Российской Федерации как элемент судебной системы Российской Федерации / Тонян М.Н., Сиротенко О.С. // Международная научно - практическая конференция «Новая наука: проблемы и перспективы». Сборник статей международной научно - практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы», 2016. Часть 1, С. 254 - 256

4. Тонян М.Н. Методы управления персоналом / Тонян М.Н. // Международная научно - практическая конференция «Интеграционные процессы в науке в современных условиях». Сборник статей международной научно - практической конференции «Интеграционные процессы в науке в современных условиях», 2016. Часть 1, С. 94 - 96

5. Тонян М.Н., Кутюва А.А. Европейская модель управления / Тонян М.Н., Кутюва А.А. // Международная научно - практическая конференция «Интеграционные процессы в науке в современных условиях» в 2016 году. Сборник статей международной научно - практической конференции «Интеграционные процессы в науке в современных условиях», 2016. Часть 1, С. 96 - 97

© Тонян М.Н., 2016

Угурчиева Л.М.

студентка факультета экономики и управления
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»
в г. Пятигорске

ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Проблема инноваций сегодня является ключевой для многих социальных институтов, поскольку изменения, которые происходят в нашей стране, в обществе касаются, практически, всех сфер жизнедеятельности людей. Не случайно, одной из основных тенденций развития современной системы управления является поиск подходов к инновациям и способам их внедрения. Кроме того, в условиях динамично меняющегося рынка информации и технологий способность организаций и органов управления инициировать и внедрять инновации становится все более ценным конкурентным преимуществом. Исследователи выделяют достаточно много проблем внедрения инноваций в сфере управления персоналом, которые связаны с различными аспектам

деятельности служащих, особенностям управления, сложившимися культурными и деловыми традициями и т.д. [3, с. 46]

Выделяют следующие основные блоки проблем внедрения инноваций и их последствий для личности, группы, организации:

Административные проблемы. Связаны с направлением, масштабом и скоростью проведения реформ. Последствия для самосознания личности, развития кризиса идентичности.

Технологические проблемы. Связаны с технологиями управления, в частности, внедрением инновационных технологий в работе с персоналом.

Последствия для управления поведением индивида и группы.

Субъективные проблемы (психологические, социально - психологические). Связаны с особенностями отношения к инновационной деятельности, сопротивлением внедрению изменений и инноваций, взаимодействия индивидов и групп при ее выполнении.

Основная проблема внедрения инноваций, заключается в противоречии между требованиями инновационной деятельности, предъявляемыми к человеку или организации, и соответствующими возможностями к ее реализации. Эта деятельность сама по себе является адаптационным вызовом, который может существенно усложниться характером проведения реформ, применяемыми технологиями работы с кадрами и организациями, а также сложившимся уровнем человеческого капитала организации. Очевидно, что не каждый человек способен в полной мере выдержать темп реформ и адекватно адаптироваться к новому. Главное, что характеризует содержание инновационной деятельности, ее основную функцию – это определение и проведение изменений (в организации, сфере управления и т.д.). Поэтому внедрение инноваций психологически соотносится с понятиями готовности к деятельности и отношению к изменениям. [2, с. 120]

Так как основными составляющими системы управления персоналом является, набор, отбор, обучение, мотивация, то и рекомендации по повышению эффективности будут затрагивать эти направления, с учетом экономического, социального и организационного эффекта.

Набор кадров. Так как цель набора заключается в создании необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, из которого предприятие отбирает наиболее подходящих для нее работников. Набор ведется и из внешних и из внутренних источников. Но все же предпочтение отдается внутреннему набору. Продвижение по службе своих работников обходится дешевле. Кроме того, это повышает их заинтересованность, улучшает моральный климат и усиливает привязанность работников к заводу. [1, с. 88]

Отбор кадров. Если на данном этапе руководство отбирает наиболее подходящих кандидатов из резерва, созданного в ходе набора, то в большинстве случаев предпочтение отдается человеку, имеющему наилучшую квалификацию, а также образование, уровень его профессиональных навыков, опыт, личные качества.

Подготовка кадров. Руководство должно регулярно проводить программы обучения и подготовки работников. Подготовка представляет собой обучение работников навыкам, позволяющим поднять производительность их труда.

Мотивация персонала. Эффективное использование потенциала работников должно включать в себя:

- планирование и совершенствование работы с персоналом;
- поддержку и развитие способностей и квалификации работников.

Должны быть разработаны условия для обеспечения баланса между экономической и социальной эффективностью использования трудовых ресурсов. [3, с. 234]

Стимулирование трудовой деятельности. Система морального и материального стимулирования труда предполагает комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности работающих и, как следствие, повышение эффективности труда, его качества.

Таким образом, проведенное исследование мотивационной системы позволило дать несколько практических рекомендаций для руководителей и сотрудников и рассчитать целесообразность и эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию действующей системы управления персоналом.

Список использованной литературы:

1. Основы управления персоналом / Под ред. Б. М. Генкина. - М.: Высш. шк.,
 2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. Учебник М., 2001. – 390с
 3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия, М.: Инфра - М, 2003, - 312 с.
- © Угурчиева Л. М., 2016

Удодова Э.И.

студентка 3 факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

Стукова Ю.Е.

к.э.н., доцент
кафедры экономики предприятий
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Любая организация, которая ведет производственную или коммерческую деятельность, должна обладать определенным реальным, действующим, функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основных и оборотных средств. Главной особенностью оборотного капитала является то, что он авансируется в различные виды текущих затрат хозяйствующего субъекта.

Под оборотным капиталом принято понимать определенные производственные отношения, которые связаны с развитием предпринимательства, и непосредственно участвуют в создании новой стоимости функционирования в процессе кругооборота всего капитала.

Оборотные средства представляют собой денежные средства, которые авансируются предприятием для обслуживания текущей хозяйственной деятельности и участвующие одновременно в процессе производства и реализации продукции.

К экономическому результату ускорения оборачиваемости оборотных средств относится высвобождение, уменьшение потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования.

Рассчитаем величину относительного высвобождения (экономии) оборотных средств, для организации «А» и организации «В», а также за счет ускорения оборачиваемости.

Ниже в таблице представлены исходные данные для расчета относительной экономии оборотных средств в организациях «А» и «В».

Таблица – Исходные данные для расчета относительной экономии оборотных средств в организациях «А» и «В».

Показатели	Условные обозначения	Базисный период	Плановый период	Прирост
Организация «А»				
Выручка, тыс. руб.	Впр	61532	82298	74,77
Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	ОСср	126875	143315	88,53
Продолжительность одного оборота, дн.	Доб	750	500	150
Организация «В»				
Выручка, тыс. руб.	Впр	182089	213739	85,19
Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	ОСср	151662	188462	80,47
Продолжительность одного оборота, дн.	Доб	300	250	120

Рассчитаем относительное высвобождение оборотных средств, обусловленное ускорением оборачиваемости в организации «А»:

$$\text{Вос} = \text{Впр}1 \times (\text{Доб}1 - \text{Доб}0) : 360 = 82298 \times (-250) : 360 = 57151 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение их в результате этого позволяет организации «А» направить средства в сумме 57151 тыс. руб. на развитие предпринимательской деятельности, при этом она не привлекает дополнительные финансовые ресурсы.

Рассчитаем относительное высвобождение оборотных средств, обусловленное ускорением оборачиваемости в организации «В»:

$$\text{Вос} = \text{Впр}1 \times (\text{Доб}1 - \text{Доб}0) : 360 = 213739 \times (-50) : 360 = 29685 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение их в результате этого позволит организации «В» направить средства в сумме 29685 тыс. руб. на развитие предпринимательской деятельности, без привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Дальнейшими задачами совершенствования управления оборотным капиталом в организациях «А» и «В» должны оставаться: совершенствование нормирования; рациональное использование запасов; ускорение оборота оборотных средств; совершенствование организации производства; экономия по всем стадиям движения оборотных средств.

Эффект от реализации в организации «А» составляет 57151 тыс. руб. и в организации «В» - 29685 тыс. руб.

Таким образом, задачами совершенствования управления оборотными средствами должны оставаться: рациональное использование запасов; совершенствование

нормирования; совершенствование организации производства; ускорение оборота оборотных средств; экономия по всем стадиям движения оборотных средств.

Список использованной литературы:

1. Эффективность использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве: коллектив. моногр. / под общ. ред. проф. Парамонова П. Ф. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 244 с.
2. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: учебник. Практикум / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. - М.: Финансы и статистика, - 336 с.
3. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: учебник / М.А. Вахрушина. – М.: Омега – Л, 2010. – 399 с.

© Удодова Э.И., Стукова Ю.Е. 2016

Хабарова К. Ю.

студентка 6 курса

факультета «Экономики и управления» ВолгГТУ,

г. Волгоград, Российская Федерация

Передунова С. В.

доцент, кандидат экономических наук

факультета «Экономики и управления» ВолгГТУ,

г. Волгоград, Российская Федерация

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ С ПОЗИЦИИ ИНТЕРЕСОВ ГРУПП ИНВЕСТОРОВ

Инвестиционная привлекательность компании как способность вызвать интерес инвестора с целью удовлетворения экономических, социальных, политических, имиджевых и иных потребностей.[1].

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем риска невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании.

На практике оценка инвестиционной привлекательности часто сводится к анализу финансового состояния предполагаемых объектов инвестиций [2]. Однако такой анализ позволяет оценить лишь текущее финансовое положение предприятия. Финансовое положение отражает историю (прошлое) предприятия и с помощью него невозможно оценить перспективы развития в будущем.

Простейший финансовый анализ уже не отвечает требованиям инвесторов, принимающих решение. В соответствии с этим нами разработана новая методика оценки инвестиционной привлекательности с позиции интересов групп инвесторов.

Разработанная методика имеет две цели:

- 1) Позволяет компании управлять собственной инвестиционной привлекательностью, повышая рейтинг компании в глазах инвесторов через улучшение показателей деятельности для конкретной группы инвесторов;
- 2) Позволяет инвесторам с различными интересами оценить степень инвестиционной привлекательности данной компании.

Данная методика основана на получении интегрального показателя инвестиционной привлекательности в результате оценки внутренних и внешних показателей инвестиционной привлекательности компании, которые разделены на 8 блоков. Показатели используемые в методике были выявлены в процессе анкетирования представителей различных групп инвесторов

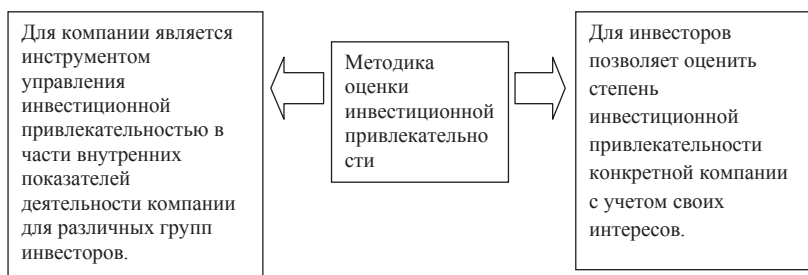


Рисунок 1 – Цели методики оценки инвестиционной привлекательности компании

Методика оценки является двухсторонней, может быть применима как позиции компании, так и позиции групп инвесторов.

Алгоритм методики предполагает несколько этапов, представленных на рисунке 2.

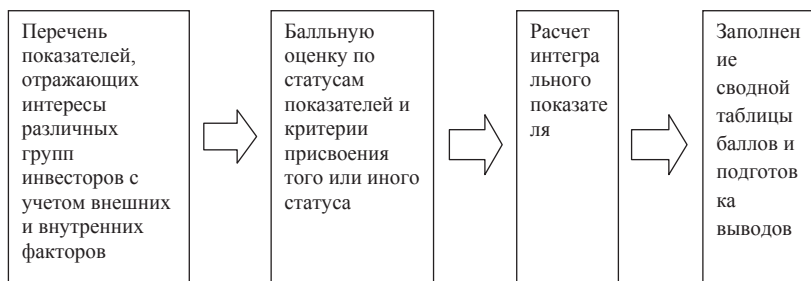


Рисунок 2 – Этапы реализации методики оценки инвестиционной привлекательности компании с позиции интересов групп инвесторов

Разработанная методика оценки инвестиционной привлекательности компании может быть использована как стратегическими, портфельными, частными инвесторами, так и кредитными организациями.

Предлагаемая методика базируется на данных публичной отчетности компании, что позволяет широкому кругу инвесторов использовать ее для оценки степени

инвестиционной привлекательности конкретной компании и контроля изменения финансового состояния компании.

Список использованной литературы

1. Классификация факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность компании / К.Ю. Хабарова, С.В. Передунова // Молодёжь и XXI век – 2016 : матер. VI междунар. молодёжн. науч. конф. (25 - 26 февр. 2016 г.). В 4 т. Т. 1 / редкол.: А.А. Горохов (отв. ред.) [и др.] ; Юго - Западный гос. ун - т [и др.]. - Курск, 2016. - С. 374 - 377.

2. Лаврухина Н.В. Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Теория и практика общественного развития. 2014

© Хабарова К.Ю., 2016

Хайлук С.Н.

студент 2 курса

Экономического факультета

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Развитие малого предпринимательства в России является необходимым условием для успешного развития страны. В настоящее время доля малых организаций в стране около 40 % . Вместе с этим вклад малых предприятий в общеэкономические показатели в России ниже, чем в развитых или развивающихся стран. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства установлены Федеральным законом [1]. К категории малое предприятие относятся организации с численностью от 16 до 100 человек, оборот предприятия до 400 млн. руб.

Малое предпринимательство в России сильно различается по многим факторам. В итоге это оказывает влияние на характер управления предприятием. К таким факторам относятся: отрасль деятельности, размер предприятия, численность сотрудников, объемы выпускаемой продукции, организационную структуру предприятия.

В основном у малых предприятий нет возможности иметь в штате специалистов выполняемых целый ряд управленческих функций, например как у крупных предприятий (коммерческий директор, финансовый директор, главный бухгалтер), обычно всю управленческую деятельность в малых организациях берет на себя владелец, таким образом, он совмещает должности. Как показывает практика, это не оправдано и отказ от делегирования полномочий ведет к нехватке времени на управленческую работу, в конце концов, негативно влияет на эффективность работы.

Большинство руководителей малых предприятий считают главными показателями успешной деятельности, чистую прибыль и рентабельность продукции, не исследуя влияния других факторов на деятельность компании.

В условиях действия кризисных явлений в стране, малый бизнес вынужден конкурировать не только друг с другом, но и с крупными предприятиями. Конкурентоспособность же достигается путем рационального управления финансовыми ресурсами и капиталом, находящимся в его распоряжении. В связи с этим с каждым годом повышается значение управления финансами в малом бизнесе.

Управление финансами в малом бизнесе в силу специфических особенностей становления и развития малых предприятий несколько отличается от практики управления финансами крупных предприятий. Это выражается в следующем [2]:

1. На крупных предприятиях цели финансового менеджмента - максимизация курса акций, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов, имущества акционеров, чистых активов в расчете на акцию. Малые же предприятия АО, не выпускают акции в силу определенных трудностей. Из этого следует что, финансовый менеджмент на малых предприятиях направлен на другие цели, а именно - максимизацию прибыли, доходов владельцев.

2. У крупных организаций обычно существует общая стратегия деятельности, она включает комплекс стратегических и тактических целей развития компании, на основе которых разрабатывается политика фирмы.

В небольших организациях, нет стратегических целей и задач развития. В малом бизнесе обычно всё подчинено личным интересам собственника.

3. Приоритетным явлением финансового менеджмента в малом бизнесе является оптимизация налогообложения.

Малые предприятия не имеют возможности иметь в штате специалистов по вопросам налогообложения (как это делают крупные предприятия) из-за этого многие пользуются незаконными способами ухода от уплаты налогов, а именно ведение двойной бухгалтерии, выпуска фиктивных счетов.

4. Нельзя иметь хорошие позиции на рынке, не имея финансирования. Поэтому основной задачей в управлении финансами является максимальное использование денежного капитала. В современных реалиях многие предприятия малого бизнеса вынуждены ориентироваться на собственные средства, т.к. часто не могут получить доступ к кредитам (в основном это встречается на начальном этапе развития) в отсутствие полной финансовой отчетности у индивидуальных предпринимателей, что не позволяет выполнить полную оценку кредитоспособности таких предприятий. Так же с 2012 года субъекты малого предпринимательства вправе отчитываться по упрощенной системе бухгалтерской отчетности.

Важнейшим этапом развития управления финансами малого предприятия по нашему мнению является возможность правильной оценки финансового положения предприятия, которая представляет собой совокупность методов, позволяющих оценить состояние дел предприятия в ходе изучения результатов деятельности. Это даст картину его действительного положения дел.

Для эффективного управления финансами необходимо систематически выполнять оценку финансового состояния предприятия по показателям ликвидности, финансовой устойчивости. На сегодняшний день не существует отдельных методик оценки финансового состояния предприятий малого бизнеса.

Традиционные методики оценки финансового состояния не учитывают особенностей малых предприятий. Поэтому иногда не представляется возможным посчитать те или иные коэффициенты, применить существующие нормативные значения. Для практического применения методика должна быть адаптирована.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что малые предприятия, являясь важным звеном экономической системы России, нуждаются в совершенствовании и адаптации управленческих подходов, методик, технологий, в том числе и финансовых. Это поможет им стать более устойчивыми и эффективными и повысит конкурентоспособность на рынке.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Дорофеева О.Н. Особенности менеджмента в малом бизнесе / статья в журнале – вестник научно - исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского Государственного Университета, 2005 г. С.101 - 106
3. Коява Л.В. Финансовый рычаг и возможности заемного финансирования в условиях спада в экономике / Материалы VI I международной научно - практической конференции "Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки", 1 - 2 декабря 2015 г. North Charleston, USA, Том.1. - С.237 - 239

© Хайлук С.Н., 2016

Харачебан И.А.

Студенка 2 курса

Института экономики и управления

Северо - Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

Камысовская С.В.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения

Института экономики и управления

Северо - Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) представляет собой налог, исчисляемый из учета общего дохода физического лица который взимается в виде денежной суммы за прошлый год.

В 2016 году налогоплательщиками являлись резиденты РФ, физические лица, которые не являются такими, но вместе с тем получают прибыль на территории РФ.

Объектом является полученный доход из разных источников в РФ (резиденты и не резиденты РФ), а также если доход, который получен не в России, но физическое лицо выступает как резидент РФ.

Налоговая база представляет собой элемент, из которого исчисляется НДФЛ. К учету принимаются все полученные доходы независимо от формы (денежной или натуральной), а также любая материальная выгода.

Последние два года характеризуются принятием множества законодательных поправок, причем большинство из них повышают налоговое бремя физических лиц [2].

В связи с изменениями в 2016 году Налогового кодекса работники смогут получать у работодателя вычеты на основании пожертвований определенным организациям, негосударственных пенсионных выплат, добавленной пенсионной страховки, добавленной страховки на жизнь (в случае если она заключена не менее чем на 5 лет), дополнительной выплате по накопительной пенсии (с 2015 года), своего лечения и лечения несовершеннолетних детей.

В 2016 году НДФЛ взимается отдельно с каждого дохода и по индивидуально установленным налоговым ставкам.

Обычно от годовой прибыли выплачивается процентная налоговая ставка (13 %). Также существуют другие категории налоговых ставок. К примеру, если от участия в играх и различных мероприятиях выигрышный или призовой фонд составляет более 4000 рублей. Тогда ставка составит 35 % от суммы выигрыша (приза) [3].

Доход от депозитных вкладов в банках, если процентная ставка составляет не менее 9 % годичной прибыли в иностранной валюте. В этой ситуации процентная ставка также равна 35 % от общего дохода.

В случае экономии на % при получении кредита, который превышает установленный размер.

Доходы от физических лиц, которые не являются резидентами РФ, их налоговая ставка составляет 30 % кроме дивидендов от финансовых вложений, тогда их налоговая ставка составит 9 %, а если нерезидент РФ - 15 %.

Могут предоставляться налоговые льготы и налоговые вычеты, которые в свою очередь можно поделить на: стандартные, имущественные, социальные, профессиональные.

Доходы, которые не облагаются НДФЛ [1].

- Пособия и компенсации, которые выплачиваются по: беременности, родам и т.п.
- Назначение пенсий (трудовых и государственных) по установленному законодательству.
- Выплата алиментов и т. д.

Также в 2016 году произошли изменения в подачи отчетности для подразделений, а именно налоговые агенты обязаны предоставлять информацию о НДФЛ отдельно по каждому подразделению. Документация предоставляется либо по месту основного учета либо по каждому подразделению отдельно (по месту их фактического нахождения).

ИП оплачивающие единый налог и те, кто работает по платной системе только по месту осуществления своей деятельности обязаны предоставлять справки, а также отчеты по НДФЛ. В случае просрочки предоставления квартального отчета по НДФЛ взимается штраф в размере 1000 рублей (за каждый полный и не полный месяц после истечения срока уплаты).

В случае если налоговые органы приостановили операции, по счетам включая электронные, если компания или ИП в течение 10 дней после последнего дня их сдачи не будут предоставлены взимается штраф в размере 500 рублей по каждому отчету и справке.

С января 2016 года все предприятия должны предоставить электронные отчеты и справки в срок. За исключением фирм, в которых плавильщиков НДСЛ не более 25 человек. Они могут привозить либо отправлять документацию в контролирующие органы в бумажном виде.

Список использованной литературы:

1. Рамазанова Б.К. Основные направления совершенствования налога на доходы физических лиц // Теория и практика общественного развития. – №4. – 2013
 2. Шепелев Д.Р., Хохлова Е.В. Проблемы налоговой политики РФ на современном этапе // Современные вызовы и реалии экономического развития России. – Ставрополь: Фабула, 2016. – 250 с.
 3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/57751330/> (Дата обращения: 27.05.2016).
- © Харачебан И.А., Камысовская С.В., 2016

Холодова М.А.,

Научный руководитель, к.э.н. доцент кафедры «Теории экономики,
менеджмента и права» ДГАУ,
пос. Персиановский, Российская Федерация

Атепина Ю.А.,

Студентка I курса магистратуры направление «Менеджмент»,
направленность «Финансовый менеджмент»
экономического факультета ДГАУ,
пос. Персиановский, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы формирования доходов местных бюджетов. Анализируется законодательная база процесса формирования доходов, приводятся предложения по корректировке направлений повышения налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов.

Ключевые слова: местное самоуправление, местный бюджет, доходы бюджета, налоговые поступления, неналоговые поступления, безвозмездные поступления.

Обеспечение местного самоуправления необходимыми финансовыми ресурсами сохраняет свою актуальность. Следует отметить, что местное самоуправление должно опираться на прочный финансово - экономический фундамент и этот фундамент в основной своей части состоит из доходов местных бюджетов. В связи с этим, одной из острейших проблем, которые встанут перед органами местного самоуправления, является

низкая обеспеченность местных бюджетов собственными доходами, а также сам порядок межбюджетных отношений.

Что же касается определения местного бюджета, то можно сказать, что это форма образования и расходования общегосударственного фонда денежных средств, которые предназначены для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления. Он относится к категории «публичные финансы». [1]

В законодательстве Ростовской области установлены следующие единые нормативы отчислений доходов в бюджеты муниципальных районов от федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, и региональных налогов, подлежащих зачислению в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации и законодательством Российской Федерации и Ростовской области о налогах и сборах в областной бюджет:

- налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, - 11,25 процента;
- налог на доходы физических лиц, за исключением налога на доходы физических лиц, уплачиваемого иностранными гражданами в виде фиксированного авансового платежа при осуществлении ими на территории Российской Федерации трудовой деятельности на основании патента, – 10 процентов.

Установлены дифференцированные нормативы отчислений в бюджеты поселений, муниципальных районов и городских округов от акцизов на автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории Российской Федерации, исходя из зачисления в местные бюджеты 10 процентов налоговых доходов консолидированного бюджета Ростовской области от указанного налога.

Размеры указанных дифференцированных нормативов отчислений в местные бюджеты устанавливаются исходя из протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения соответствующих муниципальных образований, органы местного самоуправления которых решают вопросы местного значения в сфере дорожной деятельности, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [2].

По нашему мнению, рост экономической базы муниципальных образований должен опережать экономический рост государства, доходы муниципальных образований должны расти быстрее, чем доходы государства. Такой дисбаланс роста доходов между муниципалитетами и государством не представляется реальным, но то, что от наполняемости доходной части местных бюджетов зависит самостоятельность муниципальных образований, сомнению не подлежит.

Превалирующая доля финансовых поступлений из вышестоящих бюджетов в доходы местного бюджета приводит к негативным последствиям, а в именно, снижается ответственность органа местного самоуправления в процессе решения вопросов местного значения, формируются условия для неэффективного использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов. Также это приводит к снижению заинтересованности муниципального образования к поиску внутренних источников доходов, появляется искушение увеличивать объем расходов и дефицит местных бюджетов, что подтверждается не только российской бюджетной практикой, но и опытом зарубежных стран.

На современном этапе наиболее значительными из всех налоговых доходов для местного бюджета являются отчисления от налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере не более 40 % поступлений от данного налога. [4]

В то же время, все в совокупности налоговые и неналоговые доходы местного бюджета меньше безвозмездных поступлений из вышестоящего бюджета. На сегодняшний день около 95 % муниципальных образований являются дотационными, особенно за счет финансовой помощи из вышестоящих бюджетов Российской Федерации. [3]

Таким образом, необходимо создать условия, которые будут стимулировать органы местного самоуправления к развитию собственной доходной базы и, в частности, к росту налогового потенциала своей территории, к повышению собираемости местных налогов посредством включения в систему оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления соответствующих показателей.

Задачи, от решения которых, зависят перспективы формирования собственных доходов муниципального образования, представлены ниже:

1. Необходимо четко определить в законодательстве понятие собственные доходы местных бюджетов.
2. Необходимы стабильные доходы местного бюджета, обработанные механизмы их поступления, что позволит местным властям действовать с учетом перспективы, планировать свои действия на несколько лет вперед.
3. Наполнение местного бюджета требующимися средствами должно производиться так, чтобы у муниципалитета формировались стимулы для социально - экономического развития территории.

Итак, подводя итог всему сказанному, необходимо отметить, что вся нормативно - правовая база Российской Федерации должна быть направлена на пополнение местных бюджетов, следует создать новый механизм совместной работы ведомств, организовать новый тип взаимодействия между бизнесом и властью. Только так возможно обеспечить наполняемость местных бюджетов достаточными финансовыми ресурсами и создать предпосылки для роста экономики как отдельного региона, так и страны в целом.

Список используемой литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 г.. № 145 - ФЗ (ред. от 29.12.2014 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015). – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Областной закон «О межбюджетных отношениях органов государственной власти и органов местного самоуправления» [Электронный ресурс]; от 22.10.2005 № 380 - ЗС (ред. от 25.12.2014 г.) – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Официальный портал Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://government.ru/>
4. Бурлачков В.К. О развитии муниципальных финансов // Финансы и кредит. 2013. № 28. С. 32 - 40

© Холодова М.А., Атепина Ю.А., 2016

Цевелев С.А.,
аспирант кафедры “Финансы и кредит”,
Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск),
Tsevelev S.A.
Research student, Finance and Credit Department
Siberian State University of Railway Engineering
Novosibirsk, Russia

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕЕ СТРАТЕГИИ

THEORETICAL RESEARCHES OF EFFECTIVENESS EVALUATION OF THE COMPANY IN THE FORMATION OF ITS STRATEGY

В статье рассматривается теоретический подход к разработке методики оценки деятельности организации, выбор категорий эффективности и моделей результативности при разработке стратегии компании. Автором предлагается общая теоретическая постановка задачи для формирования цели первого уровня стратегии на основе баланса целей всех функциональных стратегий путем применения принципа системы сбалансированных показателей по модели BSC Нортон – Каплана.

Ключевые слова: *стратегический менеджмент, эффективность, результативность, управление по целям, управление по результатам, доказательный менеджмент.*

The article considers the theoretical approach to the method of the organization estimation activity, the option of efficiency categories and effectiveness models by working under the company's strategy development. The author proposes a general theoretical formulation of the problem for formation of the first level purpose of the strategy on the basis of balance of the purposes of all functional strategies by application of the principle of system of a balanced scorecard BSC model by Norton - Kaplan.

Keywords: *strategic management, efficiency, effectiveness, management by objectives, performance management, evidence - based management.*

В теории и практике оценки деятельности организаций существуют разногласия в понимании результативности и эффективности. Политэкономы У. Пети и Ф. Кэне отождествляли эффективность и результативность [1]. Д. Рикардо понимал эффективность уже как отношение результата к определенному виду затрат [2].

В подходах отечественных и зарубежных ученых к трактовке категорий эффективности и результативности существует две концепции:

- эффективность является более широким понятием, чем результативность и отражает оценку всех сфер деятельности экономической системы. Сторонниками первой концепции являются И.И. Мазур, В.Д. Шапири и Н.Г. Ольдерогге, которые в трактовке эффективности подчеркивают системность этой категории и рассматривают ее как характеристику системы [3].

- результативность – более широкое понятие, охватывающее все организационно - экономические, административные, информационно - коммуникационные, производственные и другие аспекты деятельности.

Этот подход использует И.В. Баранова, которая в систему индикаторов результативности финансово - хозяйственной деятельности включает показатели деловой активности, экономический эффект деятельности, показатели экономической эффективности (рентабельности) и отмечает, что «...основные задачи анализа результативности заключаются в том, чтобы определить достаточность достигнутых результатов...» [4]. Его демонстрируют в своих работах Л.Е. Никифорова и Н.А. Головина, которые трактуют результативность как «...весьма широкое понятие, которое охватывает все организационно - экономические, административные, инфокоммуникационные, производственные и другие аспекты деятельности. Результативность можно рассматривать как «зонтичный» термин для всех понятий, характеризующих развитие организационных систем в направлении достижения поставленных целей с учетом высокой изменчивости внешней среды» [5].

В последнее время сложилась трактовка деятельности человека как целенаправленного процесса и экономисты часто понимают под результативностью управления экономическими системами «степень достижения цели управления, ожидаемого состояния объекта управления» [6]. Например в Постановлении Правительства РФ о снижении рисков под результативностью понимается степень достижения конечных целей за счет реализации конкретного программного мероприятия, а под эффективностью - абсолютная и сравнительная экономическая выгодность реализации программного мероприятия [7], а в стандарте ИСО 9000:2011 – под результативностью понимается степень достижения запланированных результатов, а под эффективностью – соотношение достигнутых результатов и использованных ресурсов [8].

Л.Е. Никифорова и Н.А. Головина, изучая эволюцию представлений о результативности, акцентируют внимание на наиболее употребляемых трактовках результативности:

« - результативность - эффект и эффективность целевой функции; результативность управления - степень достижения цели управления, ожидаемого состояния объекта управления, которая определяется сопоставлением значений выходных показателей объекта управления с входными; результативность управления - мера точности управления, характеризующаяся достижением ожидаемого состояния объекта управления, цели управления или степенью приближения к ней. Результативность управления определяется значениями выходных переменных ее как системы, отражающих конечный результат ее функционирования, полученный за определенный период. Таким образом, результативность управления измеряется не показателями работы субъекта управления, а результирующими показателями управляемого объекта» [5].

В рамках данного исследования выбираем трактовку результативности в согласии с И.В. Барановой, Л.Е. Никифоровой и Н.А. Головиной. Под результативностью организации будем понимать результативность управления ею, следовательно, степень достижения цели или приближения к ней, ожидаемого состояния организации, которое будет выражаться в значениях выходных переменных, отражающих конечный результат ее функционирования, полученный за определенный период.

Стратегическое управление, которое пришло на смену стратегическому планированию стало включать в себя комплексы ценностей, культуры и управления организацией,

способов реализации стратегии. Главным в стратегическом управлении является то, что в быстро меняющихся условиях окружающей среды, ориентируясь на внешний анализ рынка, стратегические решения существенно влияют на успешность организации, т. е. на результативность деятельности. Стратегическое управление по М. Портеру включает следующие компоненты: видение бизнеса, миссия организации и целеполагание [9].

Видение бизнеса – это внутренняя модель фирмы, прообраз ее будущего. Модель включает в себя ключевые ценности компании, основные направления развития, стратегические намерения – определяет цель того, чего организация хочет добиться [13]. Изменение видения бизнеса требует внутренних изменений в самой организации.

Миссия бизнеса – определяет деловое предназначение компании и заключается в пяти компонентах: истории, в уже существующих предпочтениях владельцев и управляющих, рыночной среде, ресурсах, определенных деловых способностях и возможностях [11]. Миссия обладает ограниченным набором целей. В миссии оглашаются основные направления политики и приоритеты компании, определяются основные поля конкуренции. В более широком понимании миссия бизнеса – это философия, которой следует каждый сотрудник. Миссия создает будущий образ компании и определяет следующие задачи: доведение до сотрудников общей цели и предназначения организации; идентификация сотрудников с миссией организации для выполнения единой цели; обеспечение принципиального подхода к распределению ресурсов и оценки эффективности их использования; мотивация для сотрудников [11].

Цель (целеполагание) в широком смысле определяется как конечное состояние, к которому стремится система, в узком смысле – это будущий результат. Существует множество классификаций целей организации: выживание и рост; стратегические, тактические, операционные; внешние (потребности внешней среды) и внутренние (интересы организации); корпоративные, общефирменные, внутрифирменные, групповые и индивидуальные; краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; точечные (достижимые на определенный момент), траекторные (достижимые в течение определенного периода); экстремальные, уровневые (отражают масштаб); экономические, организационно – технические, политические, экологические (содержание цели).

В понятие цели входит предвосхищение результата, то есть в понятии цели связаны цель, результат и средства. Исходя из этого весьма трудно четко разделить «Management by objectives» (управление по целям) и «Performance management» (управление по результатам).

«Management by objectives» представляет собой систему управления, нацеленную на выявление несоответствия между наличной жизненной ситуацией и целью, а целеполагание, определение средства, с помощью которых цель может быть достигнута, формализация и реализация цели увязываются с процессом преодоления данного несоответствия.

Исходя из обозначенной трактовки понятия результативности (performance) можно говорить о сложности концепции «Performance management», которая должна составлять основу механизма оценки результативности компании как методической подсистемы корпоративного управления. Определенный интерес представляют трактовки категории – «Performance management», в которых наблюдается большое разнообразие подходов вследствие существования множества определений категории «Performance». «Performance

management» теоретики и практики менеджмента используют в качестве обозначения управления: производительностью, деятельностью, результативностью, эффективностью работы, эффективностью деятельности.

В последнее время важное значение приобретает доказательный менеджмент, трактовку которого в своей работе приводит Дж. Пфеффер: «Доказательный менеджмент «Evidence - based management» исходит из того, что опора на факты, использование более надежной и глубокой логики, отказ от части считающихся бесспорными постулатов и явных заблуждений менеджмента позволяет менеджерам достичь большего» [10].

Практика менеджмента показывает, что в современных организациях управленческие решения чаще всего принимаются на основании опыта и привычных управленческих процедур. Если эти процедуры давали должный эффект ранее, то это не значит, что они будут действенны в иных условиях. Основными принципами доказательного менеджмента являются: осуществление процедур принятия управленческих решений только на основе непрерывного мониторинга и анализа полезности и пригодности используемых качественных и количественных показателей; отказ в процессе принятия решений от произвольных сравнений, прошлого опыта и массово распространенных утверждений и убеждений; разработка мероприятий, направленных на совершенствование деятельности компании и улучшение ключевых показателей деятельности на основе обработки и анализа информационных баз данных; создание систем оценки результативности деятельности на различных уровнях иерархии компании [10].

«Evidence - based management» имеющий большое распространение в разных сферах деятельности, еще не получил должного признания в управлении экономическими системами, хотя использование его принципов может дать любой организации устойчивое конкурентное преимущество.

На основе концепций «Management by objectives», предложенных П. Друкером [11], и способе описания связей между целями с помощью «интеллектуальных карт» Т. Бьюзена, Р. Каплан и Д. Нортон предложили подход к балансировке показателей для согласования краткосрочных целей деятельности организации с ее стратегией на долгосрочную перспективу. Основной идеей, на которой базируется система сбалансированных показателей, является идея объединения в одну систему таких взаимозависимых элементов стратегии предприятия как финансы, клиенты, бизнес - процессы и др. Р. Каплан и Д. Нортон высказали гипотезу – «оценка эффективности деятельности организации только лишь на основе финансовых показателей не обеспечивает рост ее будущей экономической стоимости» [12].

В общем виде методология формирования стратегии организации вытекает из положений стратегического менеджмента и может быть построена на основе следующего алгоритма:

1. Формирование идеологической платформы, миссии и политики.
2. Установление четких и измеримых целей, сбалансированных со всеми функциональными стратегиями по достижению корпоративной цели.
3. Стратегический внешний анализ, выявляющий факторы влияния на развитие компании.
4. Стратегический внутренний анализ, выявляющий сильные и слабые стороны объекта управления, потенциал компании и внутренние риски.

5. Логический анализ стратегических возможностей и угроз, позволяющий выявить альтернативы развития компании.

6. Выбор и обоснование направлений и проектов развития стратегии.

Взаимозависимый характер стратегий усложняет нахождение оптимальных значений их целевых параметров. Стратегические цели должны быть измеримы, понятны и непротиворечивы. Экономическим критерием для целей в области функциональной стратегии организации в общем случае может выступать достижение максимума полезности (качества, удовлетворенности) на рубль вложенных целевых инвестиций. Такое положение позволяет полагать, что достоверная оценка приоритета стратегии (результативности деятельности организации в каком либо направлении) в любом масштабе может быть достигнута на основе использования ограниченного количества агрегированных критериев и аналитических показателей. Однако, это не исключает трудностей, обусловленных разнонаправленностью позитивных тенденций изменения различных агрегированных показателей (позитивной тенденцией будем называть предпочтительное направление динамики показателя, например, рентабельность должна увеличиваться, потери должны уменьшаться и т.д.) и несовпадением системы координат с их количественной оценкой (натуральные, стоимостные или относительные единицы измерения показателей).

Исходя из того, что при формировании стратегии актуализируются вопросы, связанные с видением бизнеса, миссией организации, целеполаганием и результатами, а также с адекватным и точным отражением выходных параметров организации в стратегии необходимо ставить задачу формирования стратегии организации исходя из концепций различных менеджментов, различающихся по научно - практическому инструментарию: «Management by objectives» (управление по целям), «Performance management» (управление по результатам) и «Evidence - based management» (доказательный менеджмент). Так как целеполагание по всем уровням управления организацией производится исходя из ее общих генеральных стратегических целей путем развертывания целей сверху – вниз, то формирование цели первого уровня стратегии необходимо осуществлять на основе баланса целей всех функциональных стратегий, путем применения принципа системы сбалансированных показателей (по модели BSC Нортон – Каплана).

Литература

1. Проблема эффективности в современной науке // Под ред. А.Д. Урсула. – Кишинев: Наука, 1985. – 256 с.
2. Рикардо Д. Сочинения. В 3 т. Т. 1. М: Изд - во политической литературы, 1965. – 189 с.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Эффективный менеджмент. – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
4. Баранова И.В. Оценка эффективности и результативности деятельности субъектов государственного сектора экономики. – Новосибирск: САФБД, 2007. – 178 с.
5. Головина, Н.А., Никифорова, Л.Е. Концептуальный подход к оценке эффективности реализации государственной политики в сфере здравоохранения на микроуровне на основе интеграции концепций управления Management by Objectives, Performance management и

Balanced Scorecard / Н.А. Головина, Л.Е. Никифорова // Сибирская финансовая школа. - 2013. - № 5. - с. 23 – 33.

6. Экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. 2 - е изд. М.: Ин - т новой экономики, 2008. – 1152 с.

7. Постановление Правительства РФ от 06.01.2006 № 1 (ред. от 25.03.2010) "О федеральной целевой программе "Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2010 года". Режим доступа: www.consultant.ru.

8. ГОСТ ISO 9000 - 2011. Межгосударственный стандарт. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (введен в действие Приказом Росстандарта от 22.12.2011 № 1574 - ст. Режим доступа: www.consultant.ru

9. Портер М. Конкуренция / М. Портер. - М.: Вильямс, 2005. – 608 с.

10. Пфееффер Дж. Доказательный менеджмент: новейшая концепция управления от Гарвардской школы бизнеса / Дж. Пфееффер, Р. Саттон; пер с англ. – М.: Эксмо, 2008. – 384 с.

11. Друкер П. Практика менеджмента. Москва, Вильямс, 2005. – 397с.

12. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва, Олимп - Бизнес, 2008. – 320 с.

13. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. - М.: Экономика, 1989. – 519 с.

© Цевелев С.А., 2016

Чебыкин И.А.

студент 3 курса

факультета менеджмента и сервиса,
института экономики и менеджмента,

ВятГУ,

г. Киров, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС - СИМУЛЯТОРОВ НА РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА

Сегодня в научной литературе существует чрезвычайно разнообразная трактовка понятий «компетенция», «компетентность» и «компетентностный подход». Наиболее остроумно, на мой взгляд, на эту тему высказался известный психолог Б.Д. Эльконин: «Компетентностный подход — это как привидение: все о нем говорят, но мало кто его видел»[1]. Не ставя целью развитие дискуссии терминологического свойства, приведем лишь несколько мнений по этому поводу. Представители научно - академического сообщества полагают, что компетенция — это предметная область, в которой индивид хорошо осведомлен и проявляет готовность к выполнению деятельности, а компетентность — интегрированная характеристика качеств личности, выступающая как результат подготовки выпускника для выполнения деятельности в определенных областях. Иными словами, компетенция — это знания, а компетентность — умения (действия). В отличие от

термина «квалификация» компетенции включают помимо сугубо профессиональных знаний и умений, характеризующих квалификацию, такие качества, как инициатива, сотрудничество, способность к работе в группе, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить, отбирать и использовать информацию.

С точки зрения бизнес - практиков, профессиональные компетенции — это способность субъекта профессиональной деятельности выполнять работу в соответствии с должностными требованиями. Последние представляют собой задачи и стандарты их выполнения, принятые в организации или отрасли.

В настоящее время в мире появилось множество бизнес игр, в которых можно попробовать свои силы в виртуальном бизнесе. Мы рассмотрим 2 бизнес платформы: «Global Management Challenge» и «Бизнес курс». Global Management Challenge – это крупнейшее в мире первенство по стратегическому менеджменту. В основе чемпионата лежит комплексный компьютерный бизнес - симулятор (игровая модель), дающий возможность менее чем за месяц получить опыт управления компанией, равный нескольким годам работы в условиях глобальной конкуренции. Также GMC позволяет применить теоретические знания на практике и отработать основные управленческие и личностные навыки, объединяя ведущий мировой опыт в бизнес - образовании. В Global Management Challenge команды участников получают в управление виртуальные компании с одинаковыми стартовыми показателями, разрабатывают стратегию и комплекс управленческих решений по ее реализации в прямой конкуренции друг с другом в моделируемой экономике и рынках. Задача участников: каждую неделю принимать 75 стратегических решений в сфере маркетинга, производства, кадров, финансов, логистики, обеспечивая наивысшую инвестиционную привлекательность своей виртуальной компании, соперничая в этом с другими командами. [4]

Проект «Компьютерные деловые игры серии «БИЗНЕС - КУРС» (далее – БИЗНЕС - КУРС) был задуман специалистами Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова в 1993 г. В течение 17 лет он находится в действующем состоянии.

Программы проекта предназначены, главным образом, для высших учебных заведений экономического профиля, курсов подготовки и переподготовки управленческих кадров, а также – для самообразования лиц разных категорий.

Во программах пользователь (или группа пользователей) управляет виртуальным предприятием, действующим в условиях конкуренции. При этом компьютер предоставляет подробную информацию о результатах деятельности предприятия на каждом шаге игры в виде разнообразных отчетно - аналитических форм.[5]

Рассмотрим насколько данные бизнес игры помогают развивать компетенции менеджера по модели «20 граней». Исследование проводилось на основе анкетирования 50 студентов по направлению подготовки «Менеджмент» Вятского Государственного университета.

Таблица 1. Развитие компетенций с помощью бизнес - симуляторов.

Вид компетенции	GMC	Бизнес Курс
Управленческие навыки	Участвуя в процессе игры развиваются лидерские качества, умение планировать и организовывать свою деятельность и деятельность группы.	

Мотивация	Участие в данных бизнес симуляторах помогает развить инициативность, нацеленность на результат, нацеленность на саморазвитие.	
Навыки принятия решений	Сбор необходимой информации в отчетах, анализ рынка, анализ деятельности конкурентов, коммерческое мышление позволяет развивать навыки принятия решений.	
Индивидуальные черты	Участие в различных соревнованиях развивает стрессоустойчивость, ответственность не только за себя, но и за всю команду, адаптивность, позитивное мышление.	
Межличностные навыки	Команда в GMC формируется от 3 до 5 человек. Навыки работы в команде, построения взаимоотношений (разделение ролей), межличностного понимания и убедительной коммуникации развиваются в наивысшей степени.	В большинстве турниров, команда в Бизнес Курсе формируется из 1 - 2 человек. Навыки работы в команде также развиваются.

В заключение хочется добавить, что именно обучение молодых специалистов в сфере менеджмента поможет вывести на новый уровень экономику России. Инновационные методы управления, принятие нестандартных и смелых решений будет способствовать не только развитию малого и среднего бизнеса в России, но и развитию всей экономики в целом. Поэтому использование таких методов обучения как деловые игры будет способствовать более качественному обучению молодых и действующих управленцев, развитию профессиональных компетенций.

Список использованной литературы:

1. Эльконин Б.Д. Понятие компетентности с позиции развивающего обучения // Современные подходы к компетентностно - ориентированному образованию. Красноярск, 2002. С. 22.
2. Управленческая эффективность руководителя / Чуркина М., Жадько Н.М.: Альпина Бизнес Букс, 2009
3. Шакун Ю.А. Профессиональные компетенции сотрудников как инструмент конкурентоспособности организации. // URL: <http://www.b-seminar.ru/article/show/93.htm>
4. Global Management Challenge Россия // URL: <http://globalmanager.ru/about>
5. О проекте БИЗНЕС - КУРС // URL: <http://www.vkkb.ru/aboutbc.html>
6. Исследование компетенций успешных менеджеров в России. Модель «20 граней» // URL: http://www.effektivno.ru/articles/article_30.html

© Чебыкин И.А., 2016

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Современная экономика характеризуется высокой динамикой практически всех элементов как внутренней, так и внешней среды организации, что обуславливает потребность в услугах профессиональных консультантов.

Управленческое консультирование или управленческий консалтинг – это социальная технология, особый вид искусства управления, который имеет большое значение в современной управленческой практике.

Благодаря достижениям управленческого консалтинга повышается адаптивность систем управления, более качественным становится менеджмент на всех организационных уровнях, компаниям удаётся наладить оптимизацию издержек в каждой из подсистем социальной организации.

Управленческое консультирование – термин, используемый в современной практике для обозначения деятельности, направленной на выявление и разработку предложений и программ с целью рационализации и оптимизации функционирования предприятия, помощи руководящему составу и управленцам в процессе принятия грамотных решений[1,с.15]. Управленческое консультирование, рассматриваемое в качестве технологии развития организации имеет широкое изучение в работах многих российских и зарубежных исследователей. Однако управленческое консультирование субъектов малого бизнеса – достаточно новое явление в российской исследовательской среде.

Из - за возникновения социально - экономических вызовов в России в современный период, необходим пересмотр направлений переориентации, развития экономики нашей страны. Актуализация проблемы поиска новейших модификаций управления бизнесом вызывается изменением структуры экспорта, повышением адаптивности организаций к всё более и более усиливающимся ограничениям, как внутренним, так и внешним. Решить проблемы экономического роста становится возможным благодаря программам развития малого бизнеса.

В обществе субъектам малого бизнеса отводится особое место. Эта часть организаций отличается большей мобильностью и адаптивностью на рынке труда, создавая огромное количество новых рабочих мест, тем самым позволяя самым активным индивидам нашего общества реализовывать имеющийся арсенал способностей.

За счёт поддержки сегмента малого предпринимательства государство решает общие проблемы повышения уровня благосостояния населения и увеличения в процентном отношении количества граждан со средним уровнем дохода, а также налоговые поступления от малого бизнеса в значительной степени способствуют пополнению бюджета [3, с. 85].

В странах с развитой экономикой малый бизнес является фундаментом экономических отношений, с помощью которого возможно успешное функционирование более крупных предприятий.

К большому сожалению, на практике субъекты малого бизнеса не могут использовать свой значительный потенциал в полном объеме из-за существующих экономических, административных, кадровых и рыночных ограничений.

На сегодняшний день российские малые предприятия развиваются очень слабо, не используя свои возможности для роста. Одна из основных причин возникновения этой проблемы обусловлена отсутствием развитого сервиса обслуживания деятельности субъектов малого бизнеса, в частности консалтинга.

Малое предприятие не способно внутри себя иметь наблюдателей за происходящими изменениями внешней среды. Исследовать эти изменения и вырабатывать ответную реакцию субъектов малого бизнеса могут сторонние управленческие консультанты.

Кроме того, профессиональная подготовленность руководителей и специалистов российских субъектов малого бизнеса в условиях высокой рыночной конкуренции неудовлетворительна. Это вызвано недостаточным арсеналом знаний основ управленческой науки, инструментария экономического и организационного анализа, современных технологий управления. Поэтому нахождение верных и грамотных решений, «болевых точек» на предприятиях очень затруднено.

В связи с этим эффективное развитие малого бизнеса обусловлено необходимостью консалтинговой поддержки.

Однако существует ряд проблем, препятствующих реализации эффективных технологий управленческого консультирования субъектов малого бизнеса:

- выбор квалифицированных консультантов;
- формирование правильного отношения управленческого персонала к организации, оказывающей консалтинговую помощь и к самим консультантам;
- создание пакета консультационных услуг;
- улучшения взаимодействия между субъектами малого бизнеса и специалистами по управленческому консультированию.

Результат консультирования зависит от сотрудничества клиент - заказчика и консультанта, необходимо оценить возможность такого сотрудничества. Консультант должен быть симпатичен заказчику, вызывать доверие и уметь объясниться на понятном для заказчика языке[2, с. 52].

Ключевое правило при оказании услуги клиенту заключается в том, чтобы не навредить и принести хотя бы минимальную пользу. В этих целях консультанту необходимо выработать отношение к компании, как к своей собственной. Глубина и объем знаний предмета проблемы, ответственный подход к выполняемой работе и заинтересованность исполнителя являются залогом успеха. Мотивировать управленческого консультанта можно, адекватно оценив материально его умственные вложения. Человек, оказывающий помощь, должен исходить при разработке решений не столько теоретическими положениями и известным ему опытом его коллег, а иметь свой собственный, поэтому желательно выбирать квалифицированного консультанта с богатым практическим опытом.

Стоит заметить, что во время обслуживания субъекта малого бизнеса значительно усложняется роль консультанта. В данном случае его основная задача при оказании услуги

– повышение уровня квалификации и профессионального развития руководителя этой организации, а также её специалистов. От консультанта по управленческим вопросам ждут всех реально возможных решений практического характера конкретно обозначенного круга проблем. При этом решение таких вопросов чаще всего выходит за рамки отдельной функции и иногда даже управленческого метода. Управленческому консультированию для малых предприятий присущ широкий характер, значит обычные проекты и отчёты, которые предоставляются по итогам осуществления консалтинга в крупные организации, не могут подойти [2, с. 53].

Отчёты следует делать лаконичными, ясными, доступными для осознания заказчиков. Нужно учитывать, что описанные технологии и приёмы в дальнейшем должны будут применяться организацией самостоятельно в случае повторения проблемных ситуаций.

Предприятию - заказчику необходимо проявить доверие к исполнителю. Чтобы у клиента возникло доверие, специалист по управленческому консалтингу в процессе оказания своих услуг должен постоянно думать не только о сохранении престижа и авторитета клиента, но и о повышении его самоуважения.

Предприятию - заказчику очень важно понять, что положительное влияние консультационного воздействия становится возможно в том случае, когда организация, объект консалтинга, верно реагирует на предлагаемую помощь. В характере изменений, которые происходят в результате её действия в субъектах малого бизнеса, выражается сила консалтинговых услуг.

В последнее время практика управленческого консалтинга малых субъектов бизнеса показывает, что для их развития нужны не отдельные консультационные услуги по некоторым функциям и даже не пакет их, а такое непрерывное комплексное управленческое консультирование, которое будет включать в себя решения самых разных сторон комплексных проблем при деятельности организаций. Оно должно помогать формулировке и осуществлению политики в различных областях: при разработке стратегии, при создании и осуществлении программ и оценки их эффективности, при управлении проектами по развитию и др.

В целях оценки потребности субъектов малого бизнеса в консалтинговых услугах нужно использовать интегрированный подход. В нём могут сочетать как помощь в обучении, технологии, так и использование существующей или создание необходимой сферы деловых услуг для малого бизнеса.

Для улучшения взаимодействия между субъектами малого бизнеса и специалистами по управленческому консультированию, необходимо:

- при оказании услуги управленческого консультирования учесть характер рассматриваемой совокупности консультационных услуг, как исходя из ее технологической и функциональной квалификации, так и отраслевой специализации, которую имеют малые предприятия;
- разграничить ответственность консультантов в консалтинговых агентствах, по уровням развития организации (начинающие предприятия, более развитые), готовить их по разным программам;
- заинтересовывать организации в сотрудничестве на долгосрочной основе путем предоставления периодических скидок на оказание консалтинговых услуг;

- основываясь на принципах аутсорсинга, заниматься по просьбе заказчика решением юридических, бухгалтерских и других вопросов.

Предложенные мероприятия будут способствовать развитию управленческого консультирования, благодаря которому малые предприятия обретут способность успешнее и увереннее заниматься своим бизнесом, развиваться в тех сложных условиях динамичной внешней среды, которые диктуются современным положением экономики, как в России, так и во всём мировом пространстве.

Список использованной литературы

1 Блюмин А.М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования. – Учебник для бакалавров. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 364 с.

2 Кулапина Г.М. Развитие потенциала малого бизнеса на основе управленческого консультирования // Российское предпринимательство, 2006. – № 3 (75). – С. 51 - 54.

3 Феофанова Т.И. Особенности консультирования предприятий малого бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012. – № 9 (95). – С. 85 - 89.

© Чуев В.Ю., 2016

Шайхутдинова Д.Р.,
преподаватель

кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»
института экономики и управления

БУ ВО ХМАО - Югры «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация

Шестакова Л.Ю.,
студентка 4 курса

института экономики и управления

БУ ВО ХМАО - Югры «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Доход, который получает человек, может быть использован для приобретения товаров и услуг сейчас или он может быть сохранен для приобретения товаров и услуг в будущем. Иными словами, доходы могут быть потрачены на текущие потребности, а сбережения формируются, когда человек или организация воздерживаются от потребления в настоящем ради использования в будущем. Лицо сохраняет часть дохода пытаясь найти временное размещение для своих сбережений до тех пор пока они не потребуются для финансирования его будущих затрат – это результат в инвестировании.

Инвестирование – деятельность, которой занимаются люди, имеющие накопления, т.е. инвестирование осуществляется за счет сбережений, или иными словами, люди

вкладывают свои сбережения. Но не все вкладчики являются инвесторами. Инвестирование – деятельность, которая отличается от накоплений. Например, если одно лицо предоставляет деньги другому, он может рассмотреть данный займ, как инвестиции. Он ожидает возврат денег вместе с определенным процентом на определенную дату в будущем. Другой человек предпочтет приобрести килограмм золота по данной цене, ожидая при этом рост цен, что в свою очередь тоже можно рассматривать как определенный вид инвестиций.

На основании перечисленных случаев можно сделать вывод, что инвестиции связаны с использованием средств для извлечения дохода или для роста ценности товара. Неотъемлемым качеством инвестиций является то, что они привлекают что - либо за вознаграждение. Инвестиции включают в себя обязательства в отношении ресурсов, которые были сохранены в надежде на то, что выгода от них будет получена в будущем.

Таким образом, инвестиции могут быть определены, как «обязательства в отношении средств, совершенные в ожидании положительной нормы прибыли».

Ф. Амлинг определяет инвестиции как, «приобретение финансовых активов, приносящих доход пропорционально риску, принимаемому на себя за будущий инвестиционный период».

Н. Шарп определял инвестиции, как «жертвование определенной текущей стоимости ради неопределенных будущих значений (ценностей)».

В соответствии со ст. 1 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений»: инвестиции – «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1, ст. 1].

Инвестиции осуществляются в различных формах, которые могут быть сгруппированы по определенным классификационным признакам:

1. По объекту вложения:

- реальные инвестиции выступают как совокупность вложений в реальные экономические активы;
- финансовые инвестиции включают вложения средств в различные финансовые активы.

2. По цели инвестирования:

- прямые инвестиции выступают как вложения в уставные капиталы предприятий в целях установления непосредственного контроля и управления объектом инвестирования;
- портфельные инвестиции представляют собой средства, вложенные в экономические активы в целях извлечения дохода и диверсификации рисков.

3. По способу учета инвестируемых средств:

- валовые инвестиции выступают как совокупный объем инвестиций, направленных на приобретение средств производства, новое строительство, прирост товарно - материальных запасов в течение определенного периода;
- чистые инвестиции представляют собой общий объем инвестируемых средств в определенном периоде (валовых инвестиций), уменьшенных на сумму амортизационных отчислений.

4. По срокам вложения:

- краткосрочные инвестиции (до 1 года);
- среднесрочные инвестиции (1 - 3 лет);
- долгосрочные (более 3 лет).

5. По формам собственности на инвестиционные ресурсы:

- частные инвестиции;
- государственные инвестиции;
- иностранные инвестиции [4, ст. 28 - 31].

В соответствии со ст. 2 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в РФ» № 160 - ФЗ иностранная инвестиция – вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте РФ), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (Интеллектуальную собственность), а также услуг информации [2, ст. 1].

Иностранные инвестиции являются основой глобализации рынка капитала как в развивающихся, так и в развитых странах. Данные инвестиции имеют три формы: прямые, портфельные и прочие иностранные инвестиции.

Прямая иностранная инвестиция – приобретение иностранным инвестором не менее 10 процентов доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования [2, ст. 2].

В разных странах доля, дающая право контроля, определяется по - разному. В соответствии с документами МВФ, к прямым иностранным инвестициям относятся участия в капитале, составляющие не менее 25 % уставного капитала, в Канаде, Австралии и Новой Зеландии – не менее 50 % , в странах Евросоюза – 20 - 25 % , в США 10 % [5, с. 21].

Преимущества прямого инвестирования для прямого инвестора:

1. Прибыльность операций благодаря преимуществам фирмы, состоящим в более низких издержках производства, экономики, связанной с расширением масштабов производства, внутрифирменных исследований, доступом к крупным источникам капитала, сравнительно большой емкости внутреннего рынка принимающей страны, активной маркетинговой деятельностью, доступом к природным ресурсам, более низкими ставками пошлин и транспортных тарифов и проч., использованием организационных, управленческих и иных навыков.

2. Стремление инвесторов к снижению налогов, поскольку, при прочих равных условиях, они учитывают различия между странами в ставках и способах налогообложения. Фирма предпочитает размещать производство в странах с минимальными налогами, а также

использовать механизм трансфертного ценообразования, чтобы выводить большую часть прибыли из - под более высоких налогов [4, с. 17].

Прямые иностранные инвестиции являются неотъемлемой частью открытой и эффективной международной экономической системы и главным катализатором развития. Для привлечения данных инвестиций принимающей стране необходимо создать прозрачный и эффективный политических климат для инвестирования.

Прямые иностранные инвестиции могут осуществляться на основе следующих основных способов:

1. Традиционно создаются зарубежные филиалы и дочерние компании в рамках новых проектов. Филиалы полностью подконтрольны материнской компании, не являются юридическими лицами, не имеют собственного баланса, используя баланс материнской компании, отвечающей по их обязательствам. Напротив, дочерние компании являются юридическими лицами, самостоятельно отвечают по своим обязательствам, имеют собственный баланс и сами определяют направления развития фирмы.

2. Трансграничные слияния и поглощения.

3. Стратегические альянсы [4, с. 24].

Портфельные иностранные инвестиции – это вложения капитала в иностранные акции, облигации и другие ценные бумаги, осуществляемые в расчете на высокие дивиденды, получение прибыли на вложенный капитал. Портфельные инвестиции не дают права контроля над предприятием [6, с. 598].

Прямые и портфельные инвестиции имеют разную природу и неодинаково сказываются на экономике принимающей страны. Можно выделить следующие различия:

- 1) прямые инвестиции предоставляют инвестору права контроля, портфельные – нет;

- 2) прямые инвестиции являются долгосрочными вложениями, портфельные – напротив, краткосрочными. Однако современные тенденции, присущие мировым рынкам капитала, таковы, что многие институциональные инвесторы держат долгосрочные активы в зарубежных компаниях, не имея права контроля (характерного для прямых вложений), т.е. различие между прямыми и портфельными инвестициями в этом смысле становится малозначительным;

- 3) разные источники финансирования: прямые инвестиции финансируются за счет внутрифирменных связей, портфельные обычно предоставляются национальными компаниями и банками. В последнем случае увеличивается предложение денежной массы и растут цены. Прямые инвестиции, в отличие от портфельных, определяют фирменную и отраслевую специфику инвестора;

- 4) прямые и портфельные инвестиции неодинаково влияют на экономику и состояние финансовых рынков в стране - инвесторе и стране - реципиенте. Если первые стимулируют передачу технологий и расширяют доступ инвесторов на внутренний рынок, то вторые могут стимулировать развитие внутреннего рынка принимающей страны. Портфельные инвестиции первоначально оказывают сравнительно сильный макроэкономический эффект, определяя динамику цен на активы и ликвидность финансового сектора. Напротив, прямые инвестиции больше сказываются на микроэкономическом уровне, содействуя изменению структуры производства в стране - реципиенте;

- 5) портфельные инвестиции носят более дестабилизирующий характер по сравнению с прямыми, хотя их конечный результат зависит от политики дочерних компаний. Впрочем,

прямые инвестиции также могут увеличить дефицит платежного баланса страны - реципиента: они хеджируют валютные риски на основе сбалансированности активов и пассивов в разных валютах благодаря банковским займам и портфельным инвестициям. Следовательно, хотя материальные активы остаются в принимающей стране, ТНК могут переводить свои финансовые ресурсы в другие страны;

6) для зарубежных портфельных инвестиций характерно вложение на сравнительно короткие сроки, а также большая ликвидность по сравнению с прямыми инвестициями;

7) прямые инвестиции сопровождаются передачей нематериальных активов, что нехарактерно для портфельных инвестиций [4, с. 11 - 12].

Привлечение иностранных инвестиций осуществляется российскими предприятиями различными способами. Основными из них являются: кредиты иностранных банков; коммерческие кредиты под государственные гарантии; международный лизинг; эмиссия и размещение корпоративных ценных бумаг (акций, облигаций и других ценных бумаг, в том числе еврооблигаций, акций через программы глобальных, европейских и американских депозитарных расписок, публичного размещения акций (ИРО); использование соглашений о разделе продукции) [3, с. 156].

Третья форма международных инвестиций включает прочие краткосрочные и долгосрочные инвестиции – торговые кредиты, банковские займы, финансовые лизинговые сделки, займов от МВФ и прочих международных организаций, краткосрочные депозиты, сделки с иностранной валютой. В группу прочих инвестиций входит и финансовая помощь, которая может предоставляться на двустороннем уровне правительством другой страны или международными экономическими организациями. Разновидностью финансовой помощи выступает официальная помощь развитию, не менее 25 % средств которой выдается на безвозмездной основе в форме субсидий и грантов.

Иными словами, прочие инвестиции – финансовый или ссудный капитал, который приносит владельцу фиксированный доход (иностранные инвестиции [4, с. 13].

Таким образом, иностранным инвестициям присуща такая специфическая особенность как привлечение иностранного капитала в экономику страны. Среди форм иностранных инвестиций были выделены прямые, портфельные и прочие иностранные инвестиции.

Список использованных источников

1. Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Справочно - правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс».
2. Федерального закона «Об иностранных инвестициях в РФ» № 160 - ФЗ // Справочно - правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс».
3. Игонина, Л.Л. Инвестиции [Текст]: учебник. – 2 - е изд., перераб. и доп. / Л.Л. Игонина. – М.: Магистр, 2013. – 749 с.
4. Костюнин, Г.М. Иностранные инвестиции (вопросы теории и практики зарубежных стран) [Текст]: Учеб.пособие / Г.М. Костюнин. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 304 с.
5. Оксютук, Г.П. Иностранные инвестиции в России [Текст]: монография / Г.П. Оксютук. – СПб.: Издательство Санкт - Петербургского университета управления и экономики, 2014. – 220 с.

6. Райзберг, Б.А., Стародубцева Е.Б. Курс экономики [Текст]: Учебник / Б.А. Райзберг. – 5 - е изд., исправл. – М.: ИНФРА - М, 2014. – 686 с.

© Шайхутдинова Д.Р., Шестакова Л.Ю., 2016

Шайхутдинова Д.Р.,
преподаватель
кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»
института экономики и управления
БУ ВО ХМАО - Югры «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация
Синяевский И.А.,
студент 2 курса
института экономики и управления
БУ ВО ХМАО - Югры «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ КРАУДФАНДИНГА И ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В развитии национальной финансовой системы любой страны, и, в частности, России главную роль играет звено «финансы организаций», так как оно является источником формирования первичных финансов, обеспечивая остальные звенья финансовыми ресурсами (персональные финансы, бюджетную систему и государственный и муниципальный кредит). Именно поэтому для любого государства важно осуществить обеспечение условий финансовой достаточности для развития бизнеса, как на этапе его зарождения, так и на этапе его зрелости (для реализации расширенного воспроизводства).

В настоящее время традиционные финансовые инструменты не всегда могут быть применимы для таких целей. Например, если говорить о кредитных ресурсах, то зачастую на ранних этапах функционирования организаций они недоступны (требования к заемщикам для получения кредитных ресурсов на оптимальных для него условиях – высоки, а доступные кредитные ресурсы предоставляются на неудовлетворительных для заемщика условиях – высокая процентная ставка, дополнительные требования – залог, поручительство и др.). А для «зрелых» организаций кредитные ресурсы могут стать источниками снижения их инвестиционной привлекательности.

Такие обстоятельства актуализируют необходимость развития новых финансовых инструментов, таких как краудфандинг, сочетающих в себе возможности привлечения средств вне пространственного ограничения (за счет использования интернет - пространства) и потенциал аккумуляирования свободных финансовых ресурсов физических и юридических лиц.

Краудфандинг – это относительно новый для России инструмент инвестирования (если считать с момента начала работы первой российской краудфандинговой площадки

«Kroogi», то отечественному краудфандингу шесть лет [1]), который получил уже подтверждение своей эффективности за рубежом.

Суть краудфандинга можно представить следующим, наиболее импонирующим нам, определением Н.А. Ларионова: краудфандинг – это «инструмент коллективного финансирования конкретных проектов (целей) (культурных, социальных, благотворительных, коммерческих, производственно - технологических) посредством перераспределения финансовых ресурсов между широкой общественностью и предпринимателями, осуществляемого через Интернет, безвозмездно либо в обмен на денежные или неденежные вознаграждения» [6].

Характерные черты краудфандинга приведены схематично на рис. 1.

В качестве первой специфической черты краудфандинга можно назвать – отсутствие пространственных ограничений, что определено тем, что гражданин любой страны мира может принять участие в финансировании проекта.

Вторая характеристика – фундамент краудфандинга – интернет - технологии, с помощью которых на краудфандинговой площадке осуществляется коммуникация между реципиентом и инвестором.

Высокая доступность краудфандинга (третья черта) по сравнению с другими инструментами финансирования характерна в большей степени для «стартапов», что приближает его к финансированию инвесторами «бизнес - ангелами».



Рис. 1. Характерные черты краудфандинга

Возможность привлечения не только профессиональных, но и непрофессиональных инвесторов является следующей особенностью краудфандинга.

Следующей специфической характеристикой является смещение вектора инвестирования. Так, если в традиционной модели финансирования реципиенты ищут своих доноров (инвесторов), то при краудфандинговой модели – наоборот, инвесторы ищут объект инвестирования [6].

Последней выделенной чертой является – упрощенная система инвестирования, которая в следствии позволяет значительно снизить длительность процесса сбора финансовых ресурсов [7].

С точки зрения субъектов процесс финансирования с помощью краудфандинга включает трех основных субъектов отношений – реципиент, донор (инвестор), краудфандинговая интернет - платформа как посредник между реципиент и донором [5] (рис. 2).



Рис. 2. Субъекты краудфандинговых отношений

Статусом реципиента может обладать любое физическое (в том числе индивидуальный предприниматель) или юридическое лицо, нуждающееся в финансовых ресурсах для реализации своей идеи (это может быть как бизнес идея, так и идея некоммерческого характера). В то время как донор (инвестор) также может выступать в виде физического или юридического лица, обладающего возможностями инвестировать свои свободные финансовые ресурсы. Краудфандинговые интернет - платформы являются своеобразными посредниками между ними, реализуя ряд функций:

- 1) финансовая (аккумуляция и распределение между реципиентом и донором);
 - 2) юридическая (ведение юридических вопросов на всех этапах краудфандинга);
 - 3) маркетинговая (представление и продвижение проектов);
 - 4) информационная (информирование всех участников сделки, в том числе консалтинг)
- [6].

Кратко представив сущность краудфандинга, перейдем к оценке уровня его развития в России.

В настоящее время краудфандинг в России находится на стадии зарождения, о чем свидетельствует возраст отечественных краудфандинговых площадок (самой первой в 2016 году 6 лет) и количественные показатели его развития по сравнению с зарубежными странами (рис. 3).



Рис. 3. Объем мирового краудфандинга за 2013 - 2015 гг. и результаты сравнительного анализа доли краудфандинговых платформ в мире за 2015 г. [2]

Из года в год объем мирового краудфандинга возрастает. Так, согласно опубликованному докладу одного исследовательского агентства, в 2015 году его объем составил 30 млрд. долл., что примерно в 5 раз больше, по сравнению с 2013 г.

За основу было взято 1250 платформ различной направленности, большинство из которых находятся в США с удельным весом в 40 %. На современном этапе Россия только знакомится с народным финансированием, поэтому удельный вес её пока достаточно мал (1 %) [5].

Данные о рынке краудфандинга в России за 2015 год наглядно отражены на рис. 4.

Краудфандинг в России явление абсолютно новое, достаточно малоразвитое как по количеству платформ, так и по количеству и масштабам реализованных проектов. Однако, несмотря на это, в России наблюдается тенденция увеличения числа доноров (спонсоров) краудфандинга. На 2015 год их число достигло 58547 человек. Увеличивается и объем привлеченных (заемных) средств. На конец года было задействовано суммарно 206,9 млн. руб., среди которых 65 % (134,6 млн. руб.) успешно собрано и лишь 25 % возвращено спонсорам (51,8 млн. руб.)



Рис. 4. Основные показатели рынка краудфандинга в России за 2015 год [4]

Из 4033 проектов всего около 70 % (2805) считаются безуспешными. Вероятно, они не набрали необходимой реализационной суммы и были остановлены. Успешность проектов составляет всего 16 % [4].

На данный момент самые успешные проекты в России связаны с творчеством и благотворительностью (рис. 5).

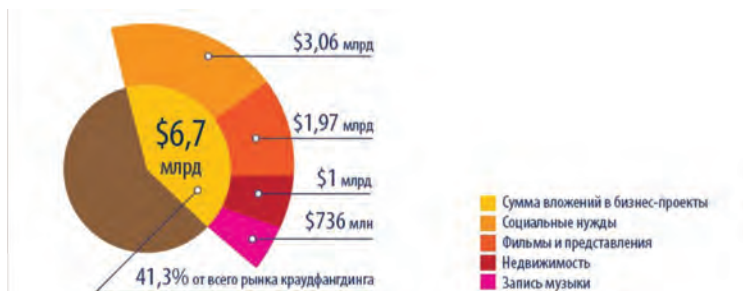


Рис. 5. Основные направления финансирования краудфандинга в России за 2015 год [4]

В развитии краудфандинга в России можно выделить ряд следующих проблем:

- 1) риски – как и любому финансовому инструменту краудфандингу характерны различные виды рисков, среди которых специфическими являются: сложности управления массовых непрофессиональных инвесторов из - за низкой финансовой и технологической грамотности; риск раскрытия и воровства информации, связанной с интеллектуальной собственностью; риск мошенничества [6];
- 2) неликвидность инвестиций для массового инвестора;
- 3) неразвитость инфраструктуры, способной обеспечить эффективное сотрудничество субъектов краудфандинга;
- 4) недостаточная информационная поддержка краудфандинга [2];
- 5) отсутствие экономических стимулов [6];
- 6) недостаточная финансовая и техническая грамотность;
- 7) недоверие к такому финансовому инструменту;
- 8) недостаточная регламентация в разрезе нормативно - правовой базы РФ.

Подводя итог, стоит отметить, что краудфандинг является относительно новым финансовым явлением, порожденным потребностями общества и технологическими возможностями. В России наблюдается «исторический момент формирования нового финансового инструмента» [6], который важно поддержать на начальной стадии его развития, поскольку высокий уровень его реализации может стать конкурентным преимуществом, повысившим конкурентную привлекательность России и определившим развитие бизнеса.

Список использованных источников

1. Буценко, Е. В. Практическое применение краудфандинга как инновационного механизма финансирования (на примере развития сельских территорий региона) [Электронный ресурс] / Е.В. Буценко // Экономические исследования. – 2014. – №3. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/prakticheskoe-primenenie-kraudfandinga-kak-innovatsionnogo-mehanizma-finansirovaniya-na-primere-razvitiya-selskih-territoriy-regiona> (дата обращения: 28.05.2016).
2. Воробьева, О. И. Краудфандинг: интернет - сервис народного финансирования [Электронный ресурс] / О.И. Воробьева, С.Л. Миньков // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – №5 - 2. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-internet-servis-narodnogo-finansirovaniya>.
3. Гусева, Д.Е. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски [Электронный ресурс] / Д.Е. Гусева, Н. Малыхин // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. – 2014. – №9. – URL: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/-ep14-09/1278-a>.
4. Кондратьева, И. Краудфандинг: сравнительно правовой способ отъема денег у инвесторов [Электронный ресурс] / И. Кондратьева // Право.ру. – 2015. – URL: <http://pda.pravo.ru/review/view/123414> (дата обращения: 28.05.2016).
5. Кулишова, А.В. Роль краудфандинга в инновационной деятельности [Электронный ресурс] / А.В. Кулишова, А.А. Крюкова // Academy. – 2016. – №1 (4). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-kraudfandinga-v-innovatsionnoy-deyatelnosti>.
6. Ларионов, Н.А. Развитие инструментария финансирования инноваций в России [Электронный ресурс]: Дисс. канд. ... экон. наук / Н.А. Ларионов. – Саратов, 2015. – 232 с. –

URL: <http://www.volsu.ru/upload/iblock/652/%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%9B%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2.pdf>. (дата обращения: 28.05.2016).

7. Цветкова, Е.С. Краудфандинг как инструмент инвестирования [Электронный ресурс] / Е.С. Цветкова, В.М. Ганеева // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2014. – №19 - 2. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-kak-instrument-investirovaniya> (дата обращения: 28.05.2016).

© Шайхутдинова Д.Р., Синявский И.А., 2016

Шамсутдинова Ю.Н.

Магистрантка 1 курса

Научный руководитель Хрипунов Н.В.

к.т.н, доцент кафедры Прикладной информатики в экономике,

Поволжский государственный университет сервиса,

г. Тольятти, Российская федерация

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ - ПРОВАЙДЕРОВ

На сегодняшний день рынок телекоммуникационных услуг является одним из самых перспективных и быстро развивающихся. В особенности стоит отметить сегмент телекоммуникационного рынка, который представляет собой интернет - услуги, ежегодный прирост которого составляет порядка 20 - 25 % в год. Большая часть населения не может представить свою жизнь без Интернета, для кого - то это просто развлечение, для других – это работа и учеба, так или иначе он прочно вошел в жизнь современного общества.

Стремительное развитие рынка спровоцировало рост интернет - провайдеров, предоставляющих услуги доступа к интернет - ресурсам, именно поэтому можно отметить, что рынок интернет - услуг находится в стадии насыщения и основным способом сохранения и развития бизнеса служат меры по созданию положительного восприятия работы, продуктов и услуг компании. Основой для разработки и реализации мероприятий в данном направлении служат исследования в сфере лояльности, проводимые с применением различных опросных технологий [1].

Оценка, предоставляемых услуг интернет - провайдерами складывается из таких критериев как: качество интернет - услуг, цена за предоставляемые услуги, уровень поддержки и обслуживания, технический или сетевой потенциал.

В свою очередь каждый из критериев оценивается по нескольким параметрам. Качество интернет - услуг является решающим критерием для большинства пользователей при выборе интернет - провайдера, для его оценки применяют такие параметры как: загруженность каналов провайдера; качество оборудования провайдера на узлах и в доме; качество кабеля и его соединений от чердака / подвала до квартиры; качество сетевого оборудования, предоставленного провайдером в аренду.

При оценке ценового фактора можно использовать показатели среднего уровня цен, наличие стимулирующих программ и скидок.

Лояльность с точки зрения уровня поддержки и обслуживания выражается в таких показателях как: время работы службы поддержки, время, потраченное на обработку запроса и ответ клиента, профессионализм сервисной службы.

Технический или сетевой потенциал является важным критерием выбора интернет - провайдера при заключении договора на долгосрочный период, т.к. он показывает гибкость провайдера и его способность поддерживать новые приложения и услуги в будущем.

В описанной постановке задача относится к исследованию сложной многокритериальной многопараметрической модели на большом количестве респондентов неэкспертной квалификации. При организации опросов в описанном случае согласно рекомендациям [2] необходимо обеспечить минимальную энтропию оценок – использовать бинарные или шкальные оценки. Бинарное или шкальное оценивание при исследовании критерия «общение» вероятнее всего не обеспечит достаточной разрешающей способности [3]. В данном случае, возможно использовать комбинацию опросов, массовые опросы с помощью формализованного интервью или анкеты, телефонное анкетирование. Техническое сопровождение данного процесса, обеспечивающее запись и перевод в текстовую форму высказываний респондентов позволит создать информационный массив, пригодный для различных видов контент – анализа. [4]. В результате обработки данных могут быть выявлены наборы устойчивых словосочетаний, ассоциирующиеся с тем или иным аспектом лояльности общения и которые в последствие могут быть эффективно использованы для рекламы, инструктажа персонала, информационных сообщений.

При обработке результатов исследования, представленных шкальными оценками, не следует ограничиваться номинальными суммарно - усредненными характеристиками. Дисперсионный анализ результатов [5] совмещенный с применением весовых характеристик, учитывающих квалификацию респондентов, обеспечивают получение более достоверных и однозначных результатов.

В результате исследования показано, что задача исследования лояльности интернет - провайдеров представляет собой исследование многопараметрической многокритериальной модели на большом количестве респондентов, выявлена структура критериев оптимальности и оцениваемых параметров; приведены рекомендации по организации исследования и обработке результатов.

Список используемых источников

1. Альшанская Т.В., Панюков Д.И., Хрипунов Н.В. Информационный подход к применению опросных методов в исследовании внешней и внутренней среды предприятия // Научный альманах. 2015. №12(14) - 1. С. 41 - 45.
2. Альшанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Выбор технологий опросных исследований // Новая наука: опыт, традиции, инновации. 2016. № 1 – 1. С. 33–35.
3. Альшанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Расчетная оценка качества результатов опросных методов // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 1 – 2. С. 3–4.

4. Алышанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Применение вычислительных средств в опросных методах исследования // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. № 2 – 1. С. 77–79.

5. Алышанская Т. В., Панюков Д. И., Хрипунов Н. В. Комплексная численная оценка дополнительных характеристик результатов опросных методов исследования // Результаты научных исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 февраля 2016 г., г. Тюмень). В 4 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 7–9.

© Шамсутдинова Ю.Н. 2016

Шукова К.Х.

Студентка 2 курса

Северо - Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

Чемоданова Е.В.

к.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности

Северо - Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ПОСЛЕДСТВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В РОССИИ

Возникновение экономического кризиса связано с рядом причин, и нельзя выделять одну определенную, вызывающую ее. Однако в России основной причиной кризиса на современном этапе ее развития выделяется влияние мирового финансового кризиса на ее экономику.

Дать оценку кризисных явлений 2016 года поможет анализ кризисов предыдущих годов. Особые потрясения российская экономика потерпела в 2014 году. Финансовый кризис в России, связанный с ухудшением российской экономики, является результатом спада курса российского рубля в 2014 году.

Снижение доверия к российской экономике заставило инвесторов продавать свои активы в России, что привело к снижению стоимости российского рубля и вызвало опасения российского финансового кризиса. Отсутствие уверенности в российской экономике обусловлено, по крайней мере, двумя основными источниками.

Первый – падение цен на нефть в 2014 году, что составляет основной экспорт России. Цена на нефть снизилась почти на 50 % в период с годового максимума в июне 2014 года. Второй – результат международных экономических санкций, наложенных на Россию после присоединения Крыма.

Кризис повлиял на российскую экономику, особенно на реальные доходы населения, существенно снизив их [3].

Особой проблемой, повлиявшей на инфляционный процесс в России, стала девальвация российского рубля. Снижение покупательной способности российского рубля вызвало увеличение затрат для российских компаний из - за необходимости осуществить

процентные платежи по долговым обязательствам, выпущенным в долларах США или других иностранных валютах, которые укрепились по отношению к рублю [1, с. 225].

Цена на нефть упала с \$ 100 за баррель в июне 2014 года \$ 60 за баррель в декабре 2014 года. Падение цен было вызвано падением спроса на нефть во всем мире, а также увеличением добычи нефти в Соединенных Штатах. Это нанесло сильный удар экономике России. Так как примерно половина доходов правительства России Федерации приходит от продажи нефти и газа. Данные федеральной службы государственной статистики показывают, что уровень добычи нефти в развитых странах увеличился к 2015 году, что негативно сказывается на экономике России.

Любая международная помощь России считается малообещающей в результате российской военной интервенции в Украину. Чиновники правительства США отмечают, несмотря на финансовый кризис, что Соединенные Штаты и Европейский союз не облегчат экономические санкции, наложенные на Россию из - за присоединения к России Крыма и российской помощи боевикам, борющимся в Донбассе. Правительство Америки считает, что санкции оказывают негативное воздействие на экономическое положение, а также ожидает, что экономические санкции приведут к дальнейшему падению российской экономики [2, с. 356].

Экономические санкции также способствовали девальвации рубля, так как российские компании были лишены возможности пролонгации долга. То есть, компании вынуждены обмениваться рублями за доллары США или другие иностранные валюты на открытом рынке, чтобы выплатить проценты по имеющейся задолженности [4, с.92].

Что касается 2015 года, курс рубля по отношению к доллару не переставал расти, и в конце каждого месяца был выше, чем в начале. Как мы видим, кризис носит продолжительный характер, и в 2016 году он не спадает, безусловно, отмечаются и некие сдвиги в лучшую сторону, но они практически незаметны.

Многие экономисты предполагают, что столь продолжительные кризисные явления в стране обусловлены тем, что экономика России достигла максимального уровня своего развития, однако, по прогнозам экспертов, таких кризисов, которые постигли нашу страну в 1991 и 1998 годах не будет.

Аналитики Центробанка так же дают характеристику кризиса 2016 года. Прогноз экономического кризиса в 2016 году в России заложен ими в стрессовом сценарии, который предполагает упадок российской экономики на 4,5 - 4,7 процентов в этом году и ещё на 1 % в следующем. Восстановление процессов социально - экономического характера начнутся только в 2017 году.

Таким образом, нет точных прогнозов, связанных с возможным развитием кризиса в 2016, однако прогнозы специалистов показывают, что кризис продолжает развиваться, хотя и есть положительные сдвиги.

Список использованной литературы

1. Макроэкономика: Продвинутый уровень: Курс лекций / Бродский Б.Е. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА - М, 2016. – 336 с.
2. Общая экономическая теория: Учебник / Ю.А.Воронин; Под общ. ред. Ю.А.Воронина. - М.: НИЦ ИФРА - М, 2014. – 518 с.

3. Shepelev D.R., Shcherbinina O.V. Reasons of emergence and social economic consequences of inflation // Инновационные исследования: проблемы и пути решения. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – 15 мая 2016. – 192 с.

4. Инфляция и антиинфляционное регулирование в условиях санкций // Салагов С.В. / Эксперт, №21, 2015, с. 132.

© Шукова К.Х., Чемоданова Е.В., 2016

Шумаков В.А.

Студент 2 курса

Института экономики и управления
СКФУ

г. Ставрополь, РФ

Камысовская С.В.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения

СКФУ

г. Ставрополь, РФ

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Вопрос о выборе методов оценки материальных ресурсов имеет немаловажное значение при условии колебания цен при приобретении каких - либо ресурсов компании, таких как материалы или товары [2].

Перемены в ценовой политике организации при осуществлении покупок, а также при наличии остаточных материалов на конец каждого периода зачастую являются проблемой при их оценке.

Оценка является важным инструментом, с целью улучшения управления. Благодаря организационной оценке, эффективность компании измеряется исходя из её функционирования, проблем и достижений. Таким образом организационная оценка включает измерение переменных, связанных с особенностями организационного поведения и эффективности. Она может играть важную роль в оказании помощи менеджерам для повышения эффективности и результативности их деятельности, и может быть инструментом для формирования общественной поддержки научно - исследовательских программ и информационно - пропагандистской деятельности компании.

В зависимости от момента, когда проводится оценка материальных ресурсов, она делится на оценку, которая проводится до того, как что - либо произошло, либо на оценку, которая проводится после события. Оценка "ожидаемого" проводится до осуществления действия. Она включает в себя анализ внутренней и внешней согласованности планов, программ и проектов до их реализации. Текущая или прогрессивная оценка проводится в ходе реализации действия. Она измеряет степень использования ресурсов и материалов, выполнение работ и частичных результатов, достигнутых в отношении установленных планов. Этот вид оценки также известен как мониторинг, или одновременной оценки, так как такая оценка это имеет место во многих точках в ходе реализации. Последующая

оценка проводится после осуществления действия. Она включает в себя оценку результатов и воздействия в отношении поставленных задач [1].

Организационная оценка меры позволяет сравнивать и анализировать согласованность между результатами и конкретными целями, общими целями институциональных проектов, программ или планов. Это важно в отношении:

- достижения первоначально установленных целей, а также их ожидаемых эффектов и воздействий;

- адаптации компании к новым условиям, изменениям технологий, изменениям в других внешних переменных таким образом, чтобы эффективно использовать имеющиеся ресурсы;

- областей, которые должны быть улучшены, изменены или усилены;

- различных режимов, чтобы лучше удовлетворять потребности клиентов.

Кроме того, организационная оценка:

- формирует информацию об оценке, которая затем становится ценным опытом на основе вклада в будущее планирование, установление приоритетов и распределения ресурсов;

- предоставляет финансовые данные для обоснования потребности в дополнительных ресурсах;

- помогает сохранить основные направления деятельности на правильном пути.

Виды оценки. В зависимости от целей проведения оценки, оценка может сосредоточиться на одном или нескольких из следующих параметров:

- экономический эффект - включает в себя измерение эффективности результатов исследований, используя такие методы, как анализ затрат и выгод;

- оценка воздействия - измеряется по отношению к долгосрочным последствиям на переменные, которые стремились быть изменены посредством деятельности (например, в научно - исследовательской организации, оценка воздействия будет оценивать влияние результатов исследований по передаче технологии);

- базовая оценка охватывает анализ социально - экономических, биологических, физических, технических и организационных аспектов, которые могут быть улучшены за счет деятельности компании;

- аналитическая оценка включает в себя социально - экономический анализ исследований по приобретению, анализ производительности, оценки рисков, использования трудовых ресурсов, маркетинга кредитов и цен и их влияние на технические альтернативы;

- оперативная оценка - этот показатель эффективности посредством сравнительного анализа между используемыми материальными ресурсами и проведенными мероприятиями и достигнутых ими результатов.

- оценка результатов - включает в себя количественный, а также качественный анализ результатов исследования, факторы возмещения и вероятности принятия.

- традиционная оценка - включает в себя использование докладов, технических совещаний, комитетов, специальных групп, курсов и семинаров.

Пользователи результатов оценки.

Спонсоры являются основными потребителями результатов организационного мероприятия по оценке материальных ресурсов [3]. Другие пользователи могут включать в себя:

- политики и лица, принимающие решения, которые отвечают за прекращение, расширение или свертывание программ;

- финансирующие организации, которые предоставляют средства;
- участники целевых программ, которые принимают участие в организационной деятельности, прямо или косвенно;
- управление программой - отдельные лица или группы, которые координируют проведение оценки в ходе реализации программы;
- оценщики, которыми могут быть отдельные лица или группы, и которые разрабатывают и проводят мероприятия по оценке;
- организации, которые конкурируют за имеющиеся ресурсы.

Элементы оценки. Есть правило трёх элементов, участвующих в проведении оценки:

1. Организация, которая является основной единицей осуществления оценки. Руководители организаций, административный персонал, менеджеры разных уровней управления организации, которые в свою очередь являются источниками информации.

2. Группа по оценке, которая должна использовать соответствующие средства измерения для сбора данных о компании, и ее деятельности.

3. Люди, которые используют результаты оценки для повышения эффективности деятельности организации путем установления приоритетов, политики, планов и проектов.

Подводя итог, следует отметить, что многообразие видов оценки позволяет реализовать различные цели, стоящие как перед организацией, так и перед иными пользователями информации о деятельности организации.

Однако, оценка, являясь универсальным экономическим инструментом, сама требует соответствующего методологического и инструментального обеспечения. Только в этом случае можно говорить о ее надежности, и формировании на ее основе достоверной бухгалтерской финансовой и управленческой информации.

Список литературы

1. Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учебное пособие / В.П. Астахов. – Рн / Д: Феникс, 2013. – 479 с.
2. Бурмистрова, Л.М. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: Форум, 2012. – 304 с.
3. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие / И.М. Дмитриева. – М.: Юрайт, 2011. – 287 с.

© Шумаков В.А., Камысовская С.В. 2016

Щербакова И.В.

Преподаватель, кафедра иностранных языков,
Академия строительства и архитектуры ДГТУ,
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация,

Рощупкина А.А.

Студентка, Академия строительства и архитектуры ДГТУ,
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ВВП ГЕРМАНИИ

Экономика Германии относительно ВВП является крупнейшей в Европе, а в мире находится на пятом месте после Китая, США, Индии и Японии. Если рассматривать положение экономики Германии с позиции ВВП на душу населения, который составляет,

то в этом рейтинге она на 2015 год заняла 14 место. До 2007 года экономика Германии занимала по общему объему ВВП третье место и четвертое место по паритету покупательной способности.

Германия принадлежит к постиндустриальным странам, то есть основу ее экономики составляет сфера услуг. В различные годы эта сфера занимала 70 - 78 % в структуре экономики страны, сфера производства составляет 23 - 28 % и аграрная промышленность соответственно 0,5 - 1,5 % . Значительную позицию в мире занимают немецкие био - , экологически чистые и информационные технологии, а так же технологии по применению альтернативных источников энергии.

Немецкая промышленность позволяет стране занимать лидирующие позиции на рынках готовой продукции по всему миру. Самыми развитыми отраслями являются:

- автомобилестроение;
- производство электротехнологий;
- машиностроение (производство станков, различных приборов);
- транспортное машиностроение (подвижные составы и самолеты);
- химическая, фармацевтическая и парфюмерно - косметическая промышленность;
- точная механика и оптика;
- чёрная металлургия;
- авиационно - космическая промышленность;
- производство информационной и коммуникационной техники
- судостроение

Германия обладает значительным природно - ресурсным потенциалом, в частности :

- в области угольных месторождений (каменный и бурый уголь);
- в области калийных солей;
- строительных материалов;
- земельных ресурсов.

Так же сельское и лесное хозяйство являются значимыми отраслями экономики. Сельскохозяйственная политика в Германии является частью общей сельскохозяйственной политики Европейского союза, так что решающая политика разрабатывается ЕС и только реализуется на уровне Западной Германии. Общая доля всей добавленной стоимости в деревообрабатывающей отрасли составляет около 2,5 % .

Большие территории страны используются для занятия сельским хозяйством. Несмотря на это, в сельском хозяйстве заняты лишь 2—3 % от общего числа работоспособного населения. Высокая производительность труда достигается за счёт механизации, применения современных агропромышленных технологий.

Около 70 % товарной продукции сельского хозяйства даёт животноводство. Скотоводство даёт более 2 / 5 всей товарной продукции сельского хозяйства, причем основная часть приходится на молоко (около 1 / 4). Второе место занимает свиноводство. Самообеспеченность страны по молоку и говядине превышает 100 % , по свинине менее 4 / 5. Бройлерное производство, производство яиц, телятины, а также свиноводство концентрируются в крупных животноводческих хозяйствах, размещение которых мало зависит от природных факторов.

На Германию приходится несколько более 1 / 5 общего производства зерна в Европейском союзе, ржи — 3 / 4 сбора, овса — около 2 / 5, ячменя — более 1 / 4.

Значительные объёмы производства кормов для животноводства, особенно ячменя, который также используется при производстве пива, считающегося в Германии национальным напитком (потребление на душу населения — около 145 л в год). В районах с высоким естественным плодородием почв выращивается пшеница, ячмень, кукуруза и сахарная свекла. Более бедные почвы используются под посевы ржи, овса, картофеля и естественные кормовые культуры. Виноградарство превосходит по товарной продукции плодородство и овощеводство.

Сельское хозяйство в основном базируется на мелком семейном фермерстве. Широко применяется труд сезонных работников.

В начале XXI века в Германии наблюдается высокий уровень безработицы и относительно низкие показатели роста экономики. Особенно остро проблема безработицы стоит в восточных землях. Поиск причин экономического упадка разделил общество на две части. Одни считают, что причиной экономического кризиса является обилие социальных выплат и их размеры. Другие винят в этом растущую разницу доходов среди населения, которая привела к снижению внутреннего спроса.

Несмотря на ослабление конъюнктуры, занятость в Германии достигла рекордного уровня. В третьем квартале 2008 года число жителей страны, имеющих работу, составило 40,5 млн человек. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года этот показатель увеличился на 1,5 %. О становлении рыночной экономики и индустриализации в Германии за последние 200 лет можно прочитать в книге «Модернизация Европы» (глава «Германия»).

© Щербакова И.В., Рошупкина А.А., 2016

Эренценова В.А.

студент 4 курса "Кредитно - экономического" факультета
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, РФ

ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Стратегические цели и задачи развития российской банковской системы, которые были сформулированы в Стратегии развития банковского сектора на период до 2015 года [1], последовательно и поэтапно реализовывались в банковском секторе до 2014 года. Именно в 2014 году денежно - кредитная политика и ситуация в банковском секторе вынуждено изменились в связи с введением санкций в отношении России, в том числе в отношении банковской системы.

Первоначально в марте 2014 года из - за смены власти и развернувшихся боевых действий на территории Украины, обвинив Россию в «аннексии» Крыма и в разжигании войны в Восточной Украине, США и ЕС ввели санкции в отношении отдельных, не самых крупных банков.

В результате введения санкций в отношении данных банков: собственность банков, находящаяся на территории или под контролем граждан США, была блокирована; эмитированные банками пластиковые карты Visa и MasterCard перестали обслуживаться во всем мире; вводился запрет на международные переводы и заморозку американских активов. Затем 16 и 29 июля были введены санкции против крупных государственных банков: в отношении ВЭБ, «Газпромбанк», «ВТБ», «Банк Москвы» и «Россельхозбанк». Но характер этих санкций был уже иным: санкции не предполагали замораживания активов российских компаний, а налагали на эти банки финансовые ограничения, связанные с ограничением доступа американских инвесторов к средне - и долгосрочным долговым обязательствам указанных банков, размещаемым после 16 июля 2014 г. С этого времени американским инвесторам запрещено выделять российским банкам и связанным с ними юридическим лицам кредиты и другие инструменты валютного рынка на срок более 90 дней.

В конце июля 2014 года похожие санкции в отношении российских банков, контролируемых или принадлежащих государству более чем на 50 % , ввел Евросоюз. Европейским инвесторам запрещается не только приобретать еврооблигации и другие ценные бумаги указанных банков, но и торговать ими на фондовых площадках.

Таким образом, в результате введения санкций в отношении российской банковской системы крупнейшие, системообразующие банки лишились возможности привлекать на американском и европейском рынке капиталов средне - и долгосрочное финансирование, что обострило проблемы капитализации и ликвидности российского банковского сектора, сузило источники его фондирования и отрицательно сказалось на рефинансировании внешнего банковского долга в иностранной валюте.

Следует также остановиться на такой проблеме как своевременность действий Банка России по регулированию банковского сектора, используя механизм таргетирования инфляции и плавающего валютного курса рубля и ключевую ставку, которые практически не работали в нужном направлении. Ситуация с обвалом рубля в конце 2014 года отчетливо продемонстрировала, что в условиях нарастания кризиса недопустимо осуществлять переход к таргетированию инфляции, а «поэтапное поднятие уровня ключевой ставки в течение 2014 года на практике не мешало «надуванию» валютного рынка и последующей девальвации рубля».

Ограничение доступа отечественных банков на международные рынки капитала и отсутствие возможности привлекать с этих рынков средне - и долгосрочные источники финансирования не только обусловило снижение зависимости фондирования российской банковской системы от иностранных источников финансирования, но и стало одной из причин обострения проблем ликвидности российского банковского сектора, помимо «хронической» проблемы банковской системы РФ – несбалансированности активов и пассивов по срокам.

Анализируя внешний долг банковского сектора РФ в иностранной валюте, следует отметить снижение его объема после введения в 2014 году санкций в отношении банковского сектора. При этом происходит уменьшение внешнего долга российских банков, номинированного как в долларах США, так и в национальной валюте. В тоже время удельный вес внешнего долга, номинированного в рублях, в общем объеме пассивов банковского сектора РФ зависит от волатильности курса иностранной валюты: увеличение

стоимости доллара приводит к росту доли внешнего долга в структуре пассивов банковского сектора.

В связи с санкциями банки не могут использовать американский и европейский финансовые рынки для рефинансирования внешнего долга на этих рынках капитала и применяют такие инструменты рефинансирования, как валютные РЕПО Центрального банка Российской Федерации, механизм получения средств через SRV, в том числе у европейских и американских инвесторов и используя собственные запасы ликвидности.

Помимо проблем с поддержанием ликвидности и обслуживанием внешнего долга банковской системы РФ, введение санкций против банковского сектора привело к ряду негативных тенденций: сокращение доли депозитов физических и юридических лиц; рост доли проблемных активов в структуре портфелей банков выше 10 % от общей суммы активов; масштабную реорганизацию или национализацию банков; увеличение отзывов лицензий у банков; повышение ставок; существенное падение объема банковских операций, сокращение банковского капитала; ухудшение банковской инфраструктуры.

Вместе с тем перечисленные негативные тенденции в функционировании банковской системы РФ должны стать определенным уроком и стимулировать банковское сообщество к поиску оптимальных механизмов и способов решения накопившихся проблем в российском банковском секторе.

Список использованной литературы:

1. Заявление от 05 апреля 2011 г. Правительства РФ № 1472 - П13 и ЦБ РФ № 01 - 001 / 1280 «О Стратегии развития банковского сектора РФ до 2015 года.

© Эренценова В.А., 2016

Ятманова А.А.,

магистрантка 1 курса, факультета управления и права,

ФГБОУ ВПО «ПГТУ»,

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Современное состояние рынка хлебобулочных изделий относительно прошлых годов отличается значительным разнообразием видов хлеба, а также их технологий изготовления. В настоящее время хлеб в России входит в рейтинг самых распространенных продуктов, которые потребляют жители нашей страны. Производство в огромных масштабах такого распространенного продукта как хлеб привело к тому, что ученые стали задаваться вопросом: насколько полезен производимый в наше время хлеб? Именно поэтому ученые и лаборатории, в которых проводят исследования, приняли решение о том, чтобы скорректировать химический состав хлеба, а также обогатить данный продукт возможными микроэлементами, витаминами, кальцием и йодом.

Таблица 1. Основные нутриенты содержащиеся в пшеничном хлебе

Нутриенты	Свойства
Витамины группы А	принимают участие в окислительно - восстановительных процессах, регуляции синтеза белков, способствует нормальному обмену веществ, играет важную роль в формировании костей и зубов, волос, а также жировых накоплений; замедляет процессы старения в организме.
Витамины группы В	необходимы для нормального роста и развития организма, нормальной работе сердца, пищеварительной и нервной систем, играет важную роль в процессах метаболизма углеводов и жиров в организме.
Витамины Е,К,С,РР	(витамин РР) способствуя расщеплению пищи на углеводы, жиры и белки при переваривании и высвобождению энергии из пищи, необходим для функционирования пищеварительной системы; (витамин Е) в продуктах питания подразумевает, что источники данных продуктов экологически чистые, выращенные и приготовленные без добавления антибиотиков и прочих вредных для здоровья человека добавок
Натрий, фосфор, калий, медь, марганец, железо и др.	помогают организму выводить лишнюю воду

Ежедневное потребление хлебных и мучных изделий, обеспечивающих свыше 30 % суточной калорийности рациона человека, даёт основание считать их продуктами питания, имеющими первостепенное значение, поэтому они должны обладать повышенной пищевой и биологической ценностью. [1, с.77]

Основным сектором АПК на территории РФ принято считать хлебопекарную промышленность. И именно ее развитие и укрепление с точки зрения экономики является основой для продвижения нового продукта на рынке. В стране на 2014 г. насчитывается более 12 тыс. хлебозаводов, которые производят значительное количество хлебобулочных изделий (ежесуточно 50 тыс. тонн). Именно поэтому основной задачей, которая стоит перед производителями хлебопекарен это удовлетворение потребностей населения в биологически полноценных и экологически безопасных изделиях.

С каждым годом все больше людей предпочитают следить за своим здоровьем. Именно поэтому производители хлебобулочных изделий стали производить хлеб со всевозможными добавками и витаминами. Самыми популярными хлебобулочными изделиями на территории РФ стали:

1. Хлеб из пророщенного зерна

Хлеб из пророщенного зерна сохраняет все полезные свойства зерна, так как в момент прорастания зерна активизируются все жизненные силы, увеличивается активность ферментов, витаминов, минералов. Пророщенное зерно обладает наиболее целебной и питательной ценностью, является источником важнейших биологически активных веществ, таких как белок 27,18 %, витамин В1– 38,8 %, В2 – 6 %, РР – 47 % .

2. Изделия из диспергированного зерна

Данный вид хлеба производят по специальной технологии из цельного зерна пшеницы или ржи, минуя мукомольный процесс, что способствует более полному сохранению в них питательных веществ целого зерна: белков, жиров, углеводов, пищевых волокон, витаминов группы В, Е, РР, минеральных веществ (железа, кальция, фосфора) [1, с. 76].

3. Изделия с добавлением йода (йодакозеин)

Во многих регионах нашей страны население страдает дефицитом йода. Добавление йода и йода содержащих компонентов в состав хлеба, позволяет компенсировать и восстановить баланс йода в организме. Данное производство стало возможным благодаря добавлению в хлебобулочные изделия йодистого калия, йодированных хлебопекарных дрожжей, порошков морской капусты (ламинарии), йодированного белка молока (йодакзеин).

4. Изделия с добавлением пробиотиков

Добавление в хлебобулочные изделия микроорганизмов, полученных с помощью современных методов селекции микробиологического состава с учётом синергизма их жизнедеятельности, позволяет придать произведенному продукту пищевую и биологическую ценность хлеба. Среди пробиотических культур практическое применение в хлебопечении получили бифидобактерии и лактобактерии (ацидофильная, болгарская и другие молочнокислые палочки), вносимые в хлеб вместе с йогуртной (УС – 180), творожной (СН – N 11) и кефирными заквасками, жидкой закваской с применением сухого препарата бифидобактерий, симбиотической закваской на кефирных и других грибах. В качестве пробиотиков в хлебопечении рекомендуется использовать соевую муку, пищевую лактулозу, хитозан, бифидогенный концентрат, полученный на основе молочной сыворотки «lactuage».[1,с. 79]

Значительный недостаток витаминов в рационе питания большей части населения РФ делает целесообразным их введения в состав хлебобулочных изделий профилактического назначения. Витамины могут быть добавлены в виде отдельных препаратов, в составе пищевого витаминного концентрата или натурального витаминсодержащего сырья. Основным критерием при выборе хлеба является его свежесть. К остальным же критериям можно отнести: ценовую категорию, пищевые добавки, производителя, срок хранения.

Благодаря новым технологиям, производство хлеба достигло небывалых высот, при этом вкусовые предпочтения и традиции производства остались неизменными.

Список использованных источников:

1. В.М. Воробьева, И.С. Воробьева, Пищевая промышленность // Питание и здоровье, Москва, №3 - 2014г, 89с.

© Ятманова А.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Shukova K.H., Shcherbinina O.V. CURRENT STATE OF THE CHINESE INFRASTRUCTURE	3
Арсенова А.В., Зверева Е.В. НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ	5
Бледных Т.С. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	12
Бобылева Е. С. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВАХ	14
Борисова В.Н. НАЦИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ СУБЪЕКТОВ АГРОТУРИЗМА КАК БЛАГОПРИЯТСТВУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА ВО ФРАНЦИИ	17
Бутнарь В.А., Камысовская С.В. УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	19
Вершилов С.А., Мыльцев В.И., Скутин Е.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ФАКТОР ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	21
Волкова А.И., Ясевич О.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫМИ РЕМОНТАМИ МИКСЕРОВ С МОНОЛИТНОЙ ФУТЕРОВКОЙ НА ЗАВОДАХ АЛЮМИНИЕВОГО ДИВИЗИОНА ОБЪЕДИНЕННОЙ КОМПАНИИ «РУСАЛ»	23
Волошин А.А. ПРОБЛЕМАТИКА УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА	25
Газизов И.Ф., Трифонова Е.М., Бахвалов С.Ю. ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ В ЦЕЛЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО УК «ПРОСТО МОЛОКО»	31
Голубева А.В. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ	33

Гришачев Е.С., Салова Ю.С. РАЗВИТИЕ ЛИКЕРО - ВОДЧОНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	36
Гунгер М.А. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В АЛЬТЕРНАТИВНОМ ПРЕДСТАВЛЕНИИ	38
Данилова К. В. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	42
Данилова К. В. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»	43
Дарий А.А. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ	45
Демидович К.А., Данилова Л.В. ПОНЯТИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (КРІ) И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ	47
Донсков Д. А. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	51
ЕГОРОВА Е.Н. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА СЛУЖЕБНЫХ СОБАК В ЧОП: ОБОРОТНЫЙ ИЛИ ВНЕОБОРОТНЫЙ АКТИВ?	53
Егорова М.Л. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЗАИМНОЙ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН ЕАЭС	59
Еникеев Б.И., Галина А.Э. B. Enikeev, A. Galina ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА В БАНКЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПРОМТРАНСБАНК» EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF PERSONNEL IN THE BANK ON THE EXAMPLE OF LLC «PROMTRANSBANK»	62
Ерастова К.О., Чугунов В.И. «ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»	65
Ерохина О.И., Панов С.А. АНАЛИЗ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ГОРОДА НОВОСИБИРСКА	69

Железникова Е.П. ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ ЗА РУБЕЖОМ	71
Жужгина И.А., Дли С.М. КОНТРОЛЛИНГ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ	74
Зверева Е.В., Наркевская Т.В. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	77
Инговатова О.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗМЕРА ЗАКАЗА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЗАПАСАМИ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	82
Камалов И.И. ВЫБОР SMS ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНТЕРНЕТ – МАГАЗИНА	85
Капитонова И.А. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО РИСКА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	87
Карасёва А.В., Мелешко Е.Н. МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Г.ШАХТЫ КАК СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО МЕЖДУ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ	89
Кашаева В.Ю., Скрипкина О.В. АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИИ «РАСХОДЫ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА»	93
Киселева Ю.А., Леонтьева Н.Ю., Языкова А.Н. К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ МАРКЕТИНГОМ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ ОБЩЕСТВЕ	94
Белкина Е.Н., Киселева Д.А. МОНОПОЛИЯ – «ЗА» И «ПРОТИВ». ДВОЙСТВЕННАЯ РОЛЬ МОНОПОЛИИ	96
Клинчаева Н.Ф. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ	99
Ковалева О. Е. РАЗВИТИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РФ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	101

Кожевникова А.В. ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ЦЕНТРА ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА	104
Комаревцева Д.М., Захарян А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	106
Концевич Г.Е., Тенгизова Г.А. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА	108
Кормилкина А.А. АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	110
Косенко Т.Г., Авдеенко И.А., Каёв Ю.А. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ	112
Живетьева К.Ю., Косников С.Н. ВКЛАД А. В. ЧАЯНОВА В РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	114
Живетьева К.Ю., Косников С.Н. ПРИЧИНЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	117
Крылова Е.В.. РОЛЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЭВОЛЮЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ	119
Кузнецов В.А., Христюк А.А. УЧАСТНИКИ ФОНДОВОГО РЫНКА	121
Кузнецова Н.Н., Чугунов В.И. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЭНЕРГОСИСТЕМНЫХ КОМПАНИЙ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ	124
Курбанова П.Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЕГО РЕНТАБЕЛЬНОСТИ	131
Куценко Е.И., Светашов Д.В. ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЙМА ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	134
Липунова П.П., Ерицын Л.С., Шайхутдинова Д.Р. ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	137

Ломазов В.А., Михайлова В.Л., Петросов Д.А. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АПК	141
Лучина О.А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИИ В ЭКОНОМИКУ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	143
Федоров В. А., Макоеева Е. Н. ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ	145
Малыш Е.В. РЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	147
Мамонтова Е.А., Пронькина Я.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ	149
Марчук Д.С. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ Г. ВОЛГОГРАДА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ	151
Масловец Д.С., Захарян А.В. ВЛИЯНИЕ НАУЧНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ	155
Михайлова К.Р. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?	158
Мунзафарова Д.Р. УЧЕТ ЭКСПИРАЦИИ В МОДЕЛИ КРАТКОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА СРОЧНОМ И ВАЛЮТНОМ РЫНКАХ	160
Низамова Г.З. ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ РИСК – МЕНЕДЖМЕНТА	162
Николаева Ю.Д. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА	166
Николаева М.Н. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТРЦ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ ФЕСТИВАЛЬ – ЦЕНТРА	168
Обухов А.Ю., Михайлова К.С. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА И ТНК, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	170

Орлова А.Д., Назарова Л.Н. РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ПАРТНЕРСКИХ КАРТ	174
Петруханов Д.Б. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ (ОПЫТ НОВЕЙШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ)	181
Попова Т.В. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГЕРМАНИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА	183
Пшеунов Ш.С. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА	185
Пьянков А.А. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ К ОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	190
Рахуба М.Э. УРОВЕНЬ, ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ	192
Решетникова Е.Г. МОДЕРНИЗАЦИЯ БАЛАНСОВОГО МЕТОДА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ АПК	197
Заливчева О.В., Решетникова Н.В. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА	199
Роженцова И.А., Палешева Н.В. К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	200
Семененко Ю.С., Новиков А.И. КОМПЕНСАЦИОННОЕ ОЗЕЛЕНЕНИЕ, КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ БЛАГОУСТРОЙСТВА ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ И ПОЛНОМОЧИЙ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	209
Соловьёва А.С., Воротилкина С.А. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	214
Телецкая Е. А. ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ	216

Тонян М.Н. ПОДГОТОВКА МЕНЕДЖЕРОВ В РОССИИ	218
Угурчиева Л.М. ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИЙ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	220
Удодова Э.И., Стукова Ю.Е. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИЙ	222
Хабарова К. Ю., Передунова С. В. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ С ПОЗИЦИИ ИНТЕРЕСОВ ГРУПП ИНВЕСТОРОВ	224
Хайлук С.Н. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	226
Харачебан И.А., Камысовская С.В. ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	228
Холодова М.А., Атепина Ю.А. ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	230
Цевелев С.А. Tsevelev S.A. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИИ ЕЕ СТРАТЕГИИ THEORETICAL RESEARCHES OF EFFECTIVENESS EVALUATION OF THE COMPANY IN THE FORMATION OF ITS STRATEGY	233
Чебыкин И.А. ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС - СИМУЛЯТОРОВ НА РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА	238
Чув В.Ю. УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА	241
Шайхутдинова Д.Р., Шестакова Л.Ю. СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	244
Шайхутдинова Д.Р., Синявский И.А. СУЩНОСТЬ КРАУДФАНДИНГА И ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ	249
Шамсутдинова Ю.Н. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ – ПРОВАЙДЕРОВ	254

Шукова К.Х., Чемоданова Е.В. К ВОПРОСУ О ПОСЛЕДСТВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В РОССИИ	256
Шумаков В.А., Камысовская С.В. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	258
Щербакова И.В., Рошупкина А.А. ВВП ГЕРМАНИИ	260
Эренценова В.А. ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	262
Ятманова А.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	264

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые издаются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций. Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

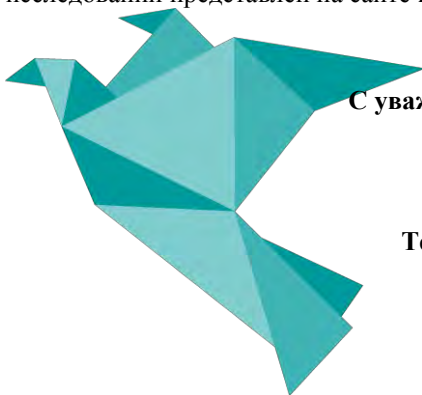
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получают индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте **www.elibrary.ru** по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**, что позволит Вам отслеживать **цитируемость** Ваших работ.

**Организационный взнос за участие в конференции 120 руб./стр.
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте **<http://ami.im>**



С уважением, Оргкомитет конференции

e-mail: conf@ami.im

<http://ami.im>

Тел. +79677883883 \ \ +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

НОВАЯ НАУКА: ОТ ИДЕИ К РЕЗУЛЬТАТУ

В авторской редакции

Подписано в печать 01.06.2016 г. Формат 60х84/16.
Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 22-12/15 | 10.12.2015

РЕШЕНИЕ

1. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении на постоянной основе ежемесячных Международных научно-практических конференций:

1.1. 4 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы»;

1.2. 9 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

1.3. 14 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»

1.4. 19 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и векторы развития»

1.5. 24 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»

1.6. 29 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

2.1. д.м.н. Ванесян А.С.

2.2. д.т.н., Закиров М.З.

2.3. к.п.н., Козырева О.А.

2.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.

2.5. к.э.н. Сукиасян А.А.

2.6. DSc., PhD Terziev V.

2.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

2.1. Киреева М.В.

2.2. Ганеева Г.М.

2.3. Носков О.Б.

4. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 1-06/16 | 01.06.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

Новая наука: идеи к результату

состоявшейся 29 мая 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: от идеи к результату» 29 мая 2016 г. признать состоявшейся, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 298 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 250 статей.

3. Участниками конференции стали 296 делегатов из России и Казахстана.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.