



ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
15 мая 2016 г.**

Часть 1

Тюмень
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

Ф 57

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 мая 2016 г., г. Тюмень). В 4 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 328 с.

ISBN 978-5-906869-43-2 ч.1
ISBN 978-5-906869-47-0

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ», состоявшейся 15 мая 2016 г. в г. Тюмень. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

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

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906869-43-2 ч.1
ISBN 978-5-906869-47-0

© ООО «АЭТЕРНА», 2016
© Коллектив авторов, 2016

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
Уральский государственный медицинский университет» Министерства
здравоохранения РФ

Алейникова Елена Владимировна, профессор
Запорожский институт государственного и муниципального управления

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент,
Академия управления МВД России

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук, доцент
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук, профессор
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, профессор
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Новокузнецкий филиал -
институт «Кемеровский государственный университет»

- Конопацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук, профессор
Саратовский государственный медицинский университет
- Маркова Надежда Григорьевна**, доктор педагогических наук, профессор
Казанский государственный технический университет
- Мухамадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет
- Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет
- Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук, профессор
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко
- Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук, доцент
Пензенский государственный технологический университет
- Симонович Николай Евгеньевич**, доктор психологических наук, профессор
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ
- Смирнов Павел Геннадьевич**, кандидат педагогических наук, профессор
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет
- Старцев Андрей Васильевич**, доктор технических наук, профессор
Государственный аграрный университет Северного Зауралья
- Танаева Замфира Рафисовна**, доктор педагогических наук, доцент
Южно - уральский государственный университет
- Venelin Terziev DSc., PhD,**
University of Agribusiness and Regional Development - Plovdiv, Bulgaria
- Хромина Светлана Ивановна**, кандидат биологических наук, доцент
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет
- Шилкина Елена Леонидовна**, доктор социологических наук, профессор
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
- Шляхов Станислав Михайлович**, доктор физико - математических наук,
профессор
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.
- Юрова Ксения Игоревна**, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет
- Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук, профессор
Башкирский государственный университет
- Янгиров Азат Вазирович**, доктор экономических наук, профессор
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УЧЕТ И АУДИТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время не уделяется должного внимания к методике детального, эффективного учета и аудита инвестиционной деятельности предприятий, что негативно сказывается на характеристике их инвестиционного потенциала. Так, многие хозяйствующие субъекты Брянской области не имеют достаточных финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов [4, с. 252].

Главным источником финансирования инвестиционной деятельности организаций является амортизационный фонд. Однако в современном учете не предполагается отражение на бухгалтерских счетах процесса использования амортизационных отчислений. Бухгалтерские записи составляются только при формировании амортизационного фонда:

Д - т счета 20, 23, 25, 26, 44 ... - К - т счета 02 «Амортизация основных средств» [2, с. 179].

В результате, на практике амортизационные отчисления используются не по назначению: на финансирование текущих нужд предприятий. Ведь текущие расходы – первостепенны, а инвестиционная деятельность может быть отложена. Однако такой подход чреват финансовыми проблемами в будущем: чрезмерно изношенные основные фонды будут иметь низкий уровень эффективности использования, как следствие – объемы производства и продаж организаций будут уменьшаться.

Поэтому важно сформировать специальную подсистему учета инвестиционной деятельности предприятия. В рамках данной системы необходимо предусмотреть:

- управленческий учет инвестиционной (и в особенности инновационной) деятельности предприятия [6, с. 63];
- эффективную систему внутривозрастного контроля реализации инвестиционных проектов [1, с. 36].

Внедрение первого направления означает, что организация учетной работы должна быть более тесно взаимосвязана с организационной структурой предприятий. Так, с целью более полного применения экономических методов управления, инвестиционные расходы следует учитывать по местам их возникновения. На практике данная группировка, как правило, отсутствует, что приводит к обезличиванию качества и сроков освоения инвестиционных проектов коллективами сотрудников, как центров ответственности.

Поэтому хозяйствующим субъектам необходимо активно внедрять отдельные элементы управленческого учета, а именно – осуществлять ведение аналитического учета инвестиционных расходов в разрезе производственно - структурных подразделений, которые на время освоения инвестиционных проектов становятся центрами инвестиций.

В рамках такого управленческого учета следует организовать детальный учет использования средств амортизационного фонда. Для этого к счету 02 «Амортизация основных средств» можно, например, открывать субсчета:

- 02 / 1 «Амортизация основных средств начисленная»;
- 02 / 2 «Амортизация основных средств использованная».

При этом на время реализации инвестиционных проектов следует не менее 1 раза в две недели (а по необходимости – чаще) проводить внутренний аудит учета инвестиционной деятельности предприятия [5, с. 72]. В процессе такого аудита необходимо контролировать:

- полноту и целесообразность инвестиционных расходов, учитываемых на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» (для капитальных вложений) и на счете 58 «Финансовые вложения» (для финансовых вложений);
- целевой характер использования источников финансирования инвестиционных проектов;
- полноту использования налоговых льгот при осуществлении инвестиционной деятельности [3, с. 247].

Следовательно, грамотная организация учета и аудита инвестиционной деятельности на предприятиях является залогом их успешного функционирования в перспективе.

Список использованной литературы:

1. Божина Ю.В., Мельгуй А.Э. Составляющие эффективной системы внутривозвратного контроля // Сегодня и завтра Российской экономики – 2009. – №30. – С. 35 - 39.
2. Дворецкая Ю.А. Практика организации бухгалтерского учета: актуальные вопросы и современные тенденции // Вестник Брянского государственного университета. – 2013. – №3. – С. 177–181.
3. Дедова О.В., Шварц Э.С. Применение налоговых льгот при осуществлении инвестиционной деятельности в Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. – 2014. – № 3. – С. 246 - 252.
4. Ермакова Л.В., Гудкова О.В. Анализ инвестиционной привлекательности Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. – 2014. – №3. – С. 252–258.
5. Ковалева Н.Н. Проблемы становления и развития современного российского аудита // Вестник Брянского государственного университета. – 2008. – №3. – С. 71 - 75.
6. Кузнецова О.Н. Модель управленческого учета инновационной деятельности предприятия // Дискуссия. – 2013. – №1 (31). – С. 63 - 66.

© М.Ю. Абрамова, 2016

УДК 331.346

Л.П.Алексеева

ДПО ТЭИ СФУ

г. Красноярск, Российская Федерация

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПО КОМАНДИРОВОЧНЫМ РАСХОДАМ

Обязательным элементом учетной политики для целей бухгалтерского учета является указание о том, какие формы первичных документов будут использованы хозяйствующим субъектом или кластером хозяйствующих субъектов [5, с. 586]. Независимо от применяемого налогового режима, основными требованиями к признанию расходов в

целях уменьшения налоговой базы является их экономическое обоснование и документальное оформление в соответствии с законодательством, при этом под последним понимается оформление в соответствии с требованиями бухгалтерского учета [6, с. 100]. В настоящее время, при составлении учетной политики особого внимания заслуживает документальное оформление операций, связанных со служебными командировками работников.

Особенности направления работников в командировки и первичного учета командировочных расходов утверждены постановлением Правительства РФ от 13.10.2008 № 749 [1]. В 2016 году действует ряд изменений в учете командировочных расходов. Можно не составлять командировочные удостоверения на основании постановления Правительства РФ от 29.12.2014 № 1595 [2]. Также отпадает обязанность ведения журнала учета командировочных сотрудников в соответствии с постановлением Правительства РФ от 29.07.2015 № 771. Наличие таких нововведений требует внесения изменений в учетную политику. В связи с чем, целью данной статьи является рассмотрение того, как сформировать аспекты учетной политики, затрагивающие командировочные расходы.

Документальное оформление указанных операций начинается с приказа на командировку, которым направляется работник в командировку, причем такой приказ может быть издан только по штатным работникам. В организациях могут работать физические лица по договорам гражданско - правового характера. Оформлять командировки по таким работникам нельзя, т.к. они не состоят с организацией в трудовых отношениях. Не смотря на то, что существуют типовые бланки приказа для одного сотрудника, и для группы сотрудников, предприятие может предусмотреть в учетной политике другой документ, который бы сообщал сведения о командированных сотрудниках, длительность командировки и организация, куда направляется сотрудник.

Чтобы подтвердить тот факт, что сотрудник действительно находился в командировке и занимался трудовой деятельностью, составляются документы типовой формы: командировочное удостоверение, служебное задание и отчет командировке. Отказаться от них совсем нельзя, можно только заменить их самостоятельно разработанными документами, а заполнять журнал учета командировочных сотрудников необязательно. Об этом делается отметка в учетной политике.

В состав командировочных входят три вида расходов: суточные, проездные и иные. По заграничным командировкам необходимо учесть расходы на оформление выездных документов, различные сборы, а также отчисления на страховые взносы и оформление медицинских документов. Вся информация о произведённых командировочных расходах должна подтверждаться соответствующими документами, которые обобщаются в авансовом отчете. Не смотря на наличие типовой формы авансовый отчет может составляться в произвольной форме. Наличие такого сводного первичного документа обязательно и бухгалтерском и в налоговом учете.

Выдача денег работнику на командировочные расходы приводит к возникновению на предприятии дебиторской задолженности по подотчетным суммам [4, с.19]. При рассмотрении синтетического учета командировочных расходов, которые осуществили подотчетные лица, следует придерживаться установленной методики [5, с.140]. Однако, учитывая сегодняшние технологии, командировочные расходы могут быть оплачены работником по корпоративной банковской карте. Тогда в рабочем плане счетов

организации может быть предусмотрен отдельный субсчет «Корпоративные карты» к счету 55 «Специальные счета в банках».

Обобщая необходимые аспекты в учетной политике, связанные с командировочными расходами выделим следующие: формы первичных документов по оформлению распоряжения руководителя по командировке, документов, подтверждающих, нахождение сотрудника в командировке и выполнение порученных ему обязанностей, введение дополнительных субсчетов в рабочий план счетов.

Список использованной литературы:

- 1 Постановление Правительства РФ от 13.10.2008 № 749 (ред. от 29.07.2015) «Об особенностях направления работников в служебные командировки»
- 2 Постановление Правительства РФ от 29.12.2014 № 1595 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»
- 3 Постановление Правительства РФ от 29.07.2015 № 771 «О внесении изменений в Положение об особенностях направления работников в служебные командировки и признании утратившим силу подпункта "б" пункта 72 изменений, которые вносятся в акты Правительства Российской Федерации по вопросам деятельности Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 25 марта 2013 г. № 257»
- 4 Дягель О. Ю., Полякова И. А. Методическое обеспечение решения аналитических задач управления дебиторской задолженностью / О. Ю. Дягель, И. А. Полякова // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 2 (32).
- 5 Конева О. В. Методические особенности формирования комплексной финансовой и учетной политики организаций кластера // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №11 - 2 (64 - 2). – С. 585 - 589.
- 6 Конева О. В. Налоги и налогообложение: Ситуационный практикум по налогообложению: учебное пособие // О. В. Конева / Красноярский государственный торгово - экономический институт. – Красноярск, 2009. – 210 с.
- 7 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.

© Алексеева Л.П., 2016

УДК - 336.2

М.М.Ариханова студентка группы НБУНК 2 - 1м
Научный руководитель – зав.кафедрой «Налоговое консультирование», п
роф., Малис Н.И.

ФИСКАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Аннотация: современная экономическая ситуация России вызвала ряд негативных явлений, среди которых можно отметить значительное расслоение населения по уровню

доходов, которое могло бы быть отчасти ликвидировано при помощи механизма подоходного налога и имущественных налогов. В то же время признание первенства фискального назначения налога требует того, чтобы мероприятия налоговой политики не способствовали снижению налоговых поступлений и выпадающие доходы от введения социальных налоговых льгот были компенсированы другими налогами.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, стимулирующая налоговая политика, налог на доходы физических лиц, налог на недвижимость, налог на роскошь, налог на игорный бизнес.

Одним из значительных недостатков проводимой налоговой политики является несправедливое распределение доходов бюджета между различными категориями граждан для поддержания социального равновесия.

В 2001 году в России была отменена прогрессивная шкала налогообложения на доходы физических лиц и введена единая ставка в размере 13 %. С позиций фискального подхода, государство ничего не потеряло, однако с социальных позиций, это привело к негативным последствиям: для многих налогоплательщиков - физических лиц ставка налога увеличилась, стала возрастать социально - экономическое неравенство – усилился разрыв между богатыми и бедными.

Самый простой пример: большинство граждан России живут в семье, следовательно, доходы и расходы общие. Однако, если сравнивать гражданина, который живет в семье и платит налог в размере 13 % и гражданина, который живет один, и платит налог в том же размере, то возникает социальная несправедливость (при условии одинакового размера заработной платы).

Мировой опыт показывает, что целесообразно ввести прогрессивную шкалу налогообложения, которая будет увеличиваться с увеличением заработной платы (с учетом инфляции). К примеру, во Франции действует подоходный налог, прогрессивная ставка которого увеличивается от 0 до 75 %, в зависимости от размера дохода.

Еще одним из инструментов налоговой политики, влияющим на изменения социальной направленности, является применение налоговых льгот и вычетов. Именно принятие рационального решения по изменению налоговых льгот влияет на социальную сферу общества, так как они затрагивают ряд слабо защищенных слоев населения, таких как пенсионеры, члены многодетных семей, ветераны, инвалиды, жертвы техногенных, природных и иных катастроф и т.д.

Экономический кризис и резкий рост дефицитов бюджетов большинства развитых стран заставляет искать пути покрытия этих дефицитов путем реформирования налоговых механизмов. Одновременно возникшая социальная напряженность, связанная с падением жизненного уровня основного населения, ростом безработицы приводит к выводу, что рост налоговых доходов, взимаемых с физических лиц, может быть осуществлен в основном за счет высокодоходных слоев населения, причем как путем повышения ставок подоходного налогообложения, так и путем увеличения ставок налогообложения собственности.

Соответственно вернулись к идее воплощения на практике принципа справедливости налогообложения, провозглашенного А.Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». Исходя из положений, выдвинутых А.Смитом о том, что граждане должны пропорционально участвовать в расходах государства можно сделать

вывод о том, что основное бремя налогов должно ложиться на состоятельные слои населения.

Одновременно можно сделать вывод о том, что существенным резервом роста доходов при реализации принципа справедливости налогообложения является максимальное сокращение налоговых льгот и преференций, которыми изобиловало как ранее действовавшее законодательство, так и современное, насчитывающее порядка 200 разных видов льгот.

В подготовленном и опубликованном в 1993г. специалистами Гарвардского университета документе в форме «Основ мирового налогового кодекса» принципиальным моментом является положение, согласно которому предоставление экономических субсидий через налоговую систему менее эффективно, чем выплата прямых субсидий. Исходя из этого, авторами рассматриваемого модельного налогового кодекса не предусматриваются льготы, временное или постоянное освобождение от налогов.

Очевидно, что важнейшим налоговым инструментом реализации принципа социальной справедливости является механизм подоходного налогообложения.

Как отмечено выше, в РФ шкала подоходного налогообложения является пропорциональной, соответственно отсутствует необлагаемый минимум доходов. Очевидно, что это вынужденная мера. В настоящее время развернута широкая дискуссия по поводу замены пропорциональной шкалы налогообложения прогрессивной. В то же время нельзя игнорировать тот факт и это неоднократно подчеркивалось на официальном уровне, что введение пропорциональной шкалы налогообложения было основано на понятии эффективности налога, а не его справедливости, при этом особое внимание уделяется тому, как налогоплательщики понимают и воспринимают систему налогообложения. Результат оказался исключительно позитивным – в первый же год налоговые поступления выросли на 20 % и росли высокими темпами в последующие периоды. Нельзя не отметить и то обстоятельство, что мировой опыт показывает, что при пропорциональной шкале налогообложения собираемость налогов с богатых слоев населения растет по той причине, что налогоплательщику дешевле выполнить налоговые обязательства, чем оплатить издержки, связанные с уклонением от его уплаты.

Доводы сторонников прогрессивной шкалы налогообложения основываются на том, что высокообеспеченные слои населения должны платить больше, поскольку налоговый механизм должен учитывать платежеспособность налогоплательщиков. Ряд стран, таких как Германия, Италия, Испания даже включили понятие платежеспособности в свои конституции.

Несколько лет назад ажиотажное внимание уделялось подоходному налогообложению во Франции, чему в значительной степени способствовал отказ от французского гражданства известного актера Ж. Депардье, объявившего, что повышение ставки налога на доход выше 1 млн. евро в год его не устраивает. В том, как освещалась проблема в средствах массовой информации (не только российских, но и зарубежных), определенно присутствует сознательная неточность. Налоговая база подоходного налогообложения во Франции, как и во многих других развитых государствах, строится исходя не из персонального дохода налогоплательщика, как в России, а из среднедушевого дохода семьи, при этом из налоговой базы осуществляется ряд вычетов, как связанных с профессиональной деятельностью (примерно как у нас для индивидуальных

предпринимателей), так и с собственным обучением и обучением детей, а также расходы на содержание ближайших неработающих родственников, на приобретение жилья, на благотворительные цели и т.д. Отсюда следует вывод, что эффективная ставка налога при доходе свыше 1 млн. евро в год несомненно значительно ниже, при этом ставки налога ежегодно пересматриваются.

В последующие за кризисом 2008 г. поиски путей покрытия бюджетных дефицитов многих развитых стран привели к идее усиления налогового бремени на богатых. В частности, во Франции группа из 16 состоятельных жителей страны подписала призыв к правительству увеличить налоги на богатых. Кабинет министров подсчитал, что таким путем можно собрать дополнительно 200 млрд. евро только за счет введения 3 % налога на заработные платы, превышающие 500 тыс. евро в год.

Безусловно, что концепция налогообложения «богатых» должна иметь идеологию. В то же время можно ли в наше время вдохновляться словами Прудона «собственность – это воровство», О.Бальзака «За богатством стоит преступление», хотя очевидно, что при установлении современного налога проблема происхождения собственности не может быть проигнорирована.

При этом собственность, про происхождение которой доказано, что она приобретена несправедливым путем, облагаться налогом не должна ни в коем случае даже при применении самых высоких ставок, - это противоречит сущности налогообложения, - вероятно, такая собственность должна быть экспроприирована, что тоже является существенным источником доходов бюджета, но безусловно не налоговым.

С механизмом подоходного налогообложения тесно связан механизм исчисления и взимания средств во внебюджетные фонды. Ясно, что не только использование средств этих фондов имеет социальную составляющую, но и процесс их формирования. Косвенным подтверждением является то, что при увеличении ставок во внебюджетные фонды в 2010г. темпы роста НДФЛ существенно замедлились.

Рассуждая о резервах пополнения доходов бюджета нельзя не остановиться на широко разрекламированной идее налогообложения «роскоши».

В России речь о налоге на роскошь зашла сравнительно недавно, что понятно, поскольку сословие состоятельных людей официально сформировалось только в последнее десятилетие. Нельзя не отметить тот факт, что идея не является новой, - она опробована практически во всех цивилизованных государствах. Однако нет такой страны, где механизм налогообложения является идеальным и его можно безоговорочно перенять. Представляется очевидным, что наличие такого налога является логичным для корректировки общей системы налогообложения в странах, в налоговом механизме которых не задействован принцип прогрессивности налогообложения доходов и наличия необлагаемого минимума для беднейших слоев населения, к числу которых относится и российская федерация.

Еще один перспективный вариант учета благосостояния при налогообложении – возврат к налогу на наследства и дарения. Этот налог вполне укладывается в рыночный набор инструментов налогообложения и используется практически во всех цивилизованных системах налогообложения. При этом налог имеет еще одну социальную составляющую – ограничить нетрудовое потребление наследников крупных состояний.

Возражения по поводу возврата к налогу в РФ могут быть обоснованы тем, что он уже присутствовал в налоговой системе и в связи с неэффективностью был отменен. Но дело в том, что крупные состояния и прослойка состоятельных людей появились сравнительно недавно, и одновременно появилась необходимость передачи этих состояний по разным причинам или их части следующим поколениям или другим лицам, поэтому соответствующий налог мог бы принести определенный доход в региональный или местный бюджет.

В целом можно сделать вывод о том, что в налоговой системе РФ присутствует ряд социальных составляющих, но процесс дальнейшего реформирования налоговой системы необходим для того, чтобы сделать социальную налоговую политику эффективной как для государства, так и для налогоплательщиков.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Малис Н.И. Налоговая политика государства. –М.: Юрайт, 2014.
3. Малис Н.И. Налоговая политика ближайшего будущего / Малис Н.И. // Финансы. – 2015. - № 5. – с. 48
4. www.nalog.ru

© М.М. Арцханова, 2016

УДК 338

О.В.Астафьева

Канд. экон. наук, доцент кафедры «Общий менеджмент»,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

На современном этапе социально - экономического развития актуализируются вопросы обеспечения устойчивости развития экономической системы. Отсутствие внимания к вопросам обеспечения устойчивости развития усиливает диспропорции в экономическом и социальном развитии, снижает производительность, увеличивает безработицу, что в целом отрицательным образом сказывается на экономической безопасности государства и приводит к снижению уровня жизни населения. Исследователи в качестве критерия устойчивости экономической системы выделяют баланс социальных, экономических и экологических интересов, поддерживаемый в условиях влияния факторов внешней и внутренней среды. Устойчивое развитие в соответствии с подходом, основанным на рекомендации ОЭСР, принято рассматривать с позиции количественных и качественных изменений [3], проявляющихся в динамичном развитии направлений экономики и повышении уровня жизни населения. На динамичность развития экономики оказывает влияние инновационная среда, поэтому предлагается ее включить в качестве третьего

критерия устойчивости экономической системы помимо социального, экономического, экологического.

Устойчивое развитие организации основано на соблюдении определенных ограничений при использовании природных ресурсов при условии, что биосфера способна справиться с последствиями антропогенного воздействия. Принципы устойчивого развития должны выступать в качестве контура при формировании базовых организационных структур и инновационных подходов к организации работы. Соответственно в рамках обеспечения устойчивости общественно - экономического развития (рисунок 1) постепенно формируется потребность в инновационном развитии для поддержания ключевых сред: экономической, экологической, социальной: в экономической сфере в качестве стратегической цели выделяют социальную и экологическую направленность экономики, обеспечивающую приемлемый уровень жизни людей, повышение уровня конкурентоспособности продукции, гибкости и адаптивности к изменяющимся условиям рыночной среды; в сфере экологии больше внимания уделяют сохранению и восстановлению естественных экосистем, поддержанию стабильности и улучшению качества окружающей среды, снижению сбросов и выбросов вредных веществ; в социальной сфере к числу наиболее значимых моментов относят рост средней продолжительности жизни населения, повышение качества жизни человека и среды обитания, развитие его социальной активности, обеспечение рационализации масштабов и структуры личного потребления, предоставление равных возможностей при получении образования и медицинской помощи, развитие социальной защиты престарелых, инвалидов и других социальных групп людей, требующих особого внимания [2].

Обеспечение устойчивости экологической подсистемы предполагает: стабилизацию экономики является краткосрочным этапом при обеспечении устойчивости развития всей системы; обеспечение долгосрочного динамичного развития экономической системы возможно при поддержании баланса между производством и потреблением, спросом и предложением на разных ресурсных рынках и рынках товаров; устойчивое развитие глобальной системы в долгосрочной перспективе основано на взаимодействии и обеспечении равновесия экономической, экологической, социальной, а также инновационной подсистем; устойчивость развития глобальной системы возможна при обеспечении устойчивости и поддержания баланса отдельных экономических подсистем. В связи с тем, что акценты развития общества смещаются с чисто экономических на социально - экологические, требуются новые подходы к обеспечению интересов всех участников общественного развития. Следовательно, инновационное развитие является ключевым звеном в обеспечении устойчивости общественно - экономического развития.

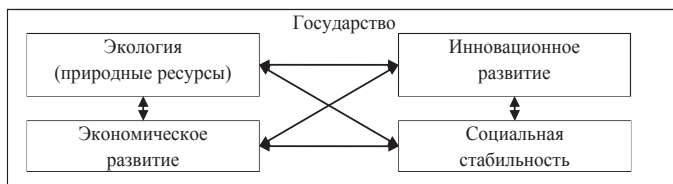


Рисунок 1. Подсистемы, обеспечивающие устойчивость развития

Несмотря на достижения научно - технического прогресса, большинство современных производственных комплексов характеризуются достаточно малым суммарным коэффициентом полезного действия. В этой связи развитые страны, старающиеся сократить различного рода отходы, пытаются оказывать давление на правительства развивающихся государств, которые благодаря несовершенному законодательству способствуют росту отходов. Наряду с изменениями законодательства таким государствам следовало бы оказывать поддержку для внедрения инновационных технологий на производства.

Таким образом, устойчивость развития социально - экономических систем зависит от взаимодействия природно - экологических, политических, общественных, экономических и социальных факторов. Роль государства помимо прямого финансирования инновационной деятельности заключается в развитии институциональных условий для эффективного протекания инновационных процессов [1].

Список использованной литературы

1. Астафьев Е.В., Астафьева О.В. Исследование подходов к обеспечению устойчивого развития национальной экономики // В мире научных открытий. 2015. № 3.9 (63). С. 3904 - 3917.
2. Рукельсхауз, У.Д. Сбалансированность как глобальная стратегия // В мире науки. – 1989. - №11. – С. 110 - 118.
3. Towards Sustainable Development. Indicators to Measure Progress. Rome Conference. – OECD, 1998. p. 139.

© О.В. Астафьева, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «РИСК» В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ¹

Экономическая сущность риска в процессе управления оборонно - промышленным комплексом (ОПК) может быть рассмотрена в различных аспектах [1, с. 81]. Вопрос о том, что такое «риск» все еще остается открытым. Риск как экономическая категория неоднозначно истолковывается в научной и учебно - методической литературе, что усложняет изучение данного явления [2, с. 73]. Часто риск ассоциируется с опасностью, трудностями, с вероятностью неблагоприятного исхода события [3, с. 76]. С математической точки зрения риск в самом общем виде это вероятность, что какое - то

¹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

событие может произойти, а может и не произойти [4, с. 123]. Однако ассоциирование риска с вероятностью лишает категорию «риск» экономической сущности. Риск, рассчитанный как вероятность, представляет абстрактную универсальную величину, не связанную с такими экономическими категориями, как полезность, интересы и экономический результат [5, с. 234].

Часто понятие риска подменяют понятием «неопределенность». Неопределенность - это состояние неоднозначности событий в будущем и невозможность их прогнозировать, что вызвано неполнотой или неточностью информации [6, с. 36]. Отличие неопределенности от риска состоит еще и в том, что неопределенность выступает в качестве неизмеримого явления, тогда как риск подлежит измерению, качественной и количественной оценке [7, с. 342].

В экономической научной литературе существует множество подходов к определению сущности риска, но все они могут быть объединены в три основных группы [8, с. 53]. Первую группу представляют сторонники теории оптимального управления, теории системности и теории социально - экономической динамики. Согласно перечисленных теорий риск определяется как свойство, присущее любым видам целесообразной деятельности. В то же время риски характеризуют вероятность наступления во времени событий, ведущих к изменению равновесной устойчивости социально - экономических систем [9, с. 58]. В качестве другого направления можно выделить работы, в которых риски рассматриваются как результат накопления регрессивного потенциала. Развитие данной теории основано на деструктивной природе рисков: любой результат экономической деятельности, даже если он в целом способствует росту общественного богатства, содержит в себе элемент регрессивного развития [10, с. 84]. Третья группа исследует специфику риска, связанную с неопределенностью, свойственной особому виду экономической деятельности – предпринимательству. Предпринимательский риск – это форма несовпадения желания и действительности, целей и результата. Эти идеи находят свое развитие в работах ученых, исследующих теорию неравновесных (энтропийных) процессов экономического развития [11, с. 95].

Изучение научной и учебно - методической литературы позволило выделить несколько ключевых аспектов рассмотрения рисков и объединить определения рисков в несколько групп:

- *риск рассматривается как экономическая категория* [12, с. 413];
- *деструктивный аспект* – риск отождествляется с опасностью, вероятностью негативного исхода событий и отклонением от поставленных целей и намеченного плана [13, с. 46];
- *конструктивный аспект* – риск рассматривается как возможность (шанс) благоприятного исхода намеченных планов, получения экономической выгоды из складывающихся обстоятельств [14, с. 79];
- *деятельностный аспект* – под риском подразумевается комплекс действий (деятельность), направленных на реализацию поставленной цели в условиях неопределенности [15, с. 123];
- *ситуативный аспект* – риск выступает в качестве ситуативной характеристики деятельности, связанной с неопределенностью, возникающей вследствие объективных обстоятельств и индивидуально - групповых предпочтений [16, с. 21].

Проанализировав комплекс представленных определений, можно сформулировать следующие выводы:

- понятие «риск» в управлении ОПК не имеет однозначного толкования в силу многомерности терминологического поля, включающего несоизмеримые, противоположные, взаимоисключающие трактовки [17, с. 24];

– выделенные подходы к определению риска противоположны: с одной стороны, риск является причиной неблагоприятного стечения обстоятельств (деструктивный аспект), с другой стороны, подразумевает наличие возможности благоприятного развития ситуации, выхода на более совершенный уровень развития экономических систем [18, с. 71]. В то же время с одной точки зрения риск рассматривается как система конкретных действий по достижению поставленных целей в условиях действия факторов неопределенности, с другой точки зрения, риск – это сама ситуация, характеризующаяся влиянием факторов неопределенности [19, с. 186].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Методы оценки рисков инновационных проектов в базовых высокотехнологичных отраслях. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / в 2 ч. Ч. 1 – Sterlitaмак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 80 - 82.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.
3. Батьковский А.М. Учет рисков при формировании долгосрочных планов создания продукции специального назначения. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / в 2 ч. Ч. 1 – Sterlitaмак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 76 - 78.
4. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
6. Батьковский А.М. Алгоритм управления рисками реализации инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 36 - 38.
7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
8. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
9. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
10. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
11. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.

12. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
13. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
14. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
15. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
16. Батьковский А.М. Прогноз риска военно - технических проектов обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 20 - 23.
17. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25.
18. Батьковский А.М. Определение величины финансового фонда нейтрализации риска реализации проектов производства продукции в ОПК. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 71 - 73.
19. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Оценка инвестиционных проектов с учетом рисков и источников финансирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). – 2013. – № 2. – С. 183–199.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ В ПРОЦЕССЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА²

Управление рисками подразумевает под собой комплекс действий, направленных на смягчение воздействия рисков на конечные результаты реализации проекта [1, с. 301]. Главными задачами управления рисками выступает определение возможных альтернатив развития событий, оценка вероятности и последствий их наступления и предотвращение

² Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).

или минимизация действия риск - факторов [2, с. 74]. На успех управления рисками влияет несколько взаимосвязанных аспектов: уровень развития инструментов, методов и средств управления рисками; организация управления рисками; качество исполнения мероприятий по управлению рисками [3, с. 89]. Уровень развития средств, инструментов и методов управления рисками зависит от состояния методологии управления рисками [4, с. 67]. Поэтому одной из важнейших задач формирования системы управления рисками инновационного развития выступает: определение способов, правил и методов идентификации рисков [5, с. 111]; выделение факторов, генерирующих возникновение рискованных ситуаций [6, с. 45]; формирование и исследование методов анализа и прогнозирования рисков инновационного развития организации [7, с. 28]; формулирование принципов и развитие базовых методов управления рисками [8, с. 146].

Организация управления рисками включает в себя практические методы обеспечения реализации решений в области управления рисками и может быть представлена следующими направлениями [9, с. 524]:

- формулирование задач и функций, связанных с управлением рисками проектирования инноваций [10, с. 182];
- распределение выделенных задач и функций, прав, обязанностей, полномочий, ответственности и ресурсов с целью обеспечения эффективного управления рисками [11, с. 25];
- планирование мероприятий по минимизации рисков, обеспечение методов и форм их организации и финансирования [12, с. 171];
- описание информационных потоков и требований к информационному обеспечению для принятия своевременных решений по управлению рисками проектирования инноваций [13, с. 118];
- формирование технической поддержки управления рисками инновационных процессов организации [14, с. 38].

Тогда как первые два фактора определяют теоретические и организационные средства обеспечения управления, третий фактор успешности реализации системы управления рисками относится к непосредственному исполнению решений в данной области, иными словами, третий фактор представляет собой практическую системную реализацию теории, методологии и организации управления рисками [15, с. 216]. Только комплексное проявление этих факторов обеспечивает успех практического воплощения мер воздействия на риски инновационного развития организаций [16, с. 96].

Существует множество подходов к содержанию процесса управления риском с методологической точки зрения [17, с. 367]. Предлагаемый авторами – специалистами в области инновационного риск - менеджмента состав этапов управления рисками и набор методов оценки и минимизации рисков, как правило, различен [18, с. 156]. В данных подходах можно отследить четкую хронологию в реализации задач управления рисками [19, с. 69]. Даже если организация управления рисками не носит формализованный характер, в случае возникновения рискованной ситуации необходимо в первую очередь выделить источники и факторы риска (идентифицировать риск), оценить масштаб последствий (провести оценку и измерение риска), принять решение о действии / бездействии (разработать комплекс мер по управлению рисками) и претворить выбранные меры (исполнение выбранного метода управления риском) [20, с. 78]. Особенность управления рисками инновационной деятельности по сравнению с традиционным риск - менеджментом заключается в необходимости повторного пересмотра и оценки системы рисков в процессе разработки и реализации инновации в силу уникальности и слабой формализованности инновационных процессов [21, с. 23; 22, с. 15].

Список использованной литературы

1. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
4. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. / Под редакцией Тельнова Ю.Ф. и Божко В.П. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
6. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
7. Батьковский А.М. Управленческие и кадровые риски реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 28 - 29.
8. Батьковский А.М., Костин В.А., Стяжкин А.Н. Инструментарий оптимизации рисков при создании радиоэлектронной продукции. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 12. – С. 140 - 154.
9. Батьковский А., Батьковский М., Булава И., Мерзлякова А. Уменьшение рисков деятельности предприятий с помощью инструментария оценки их экономической устойчивости. // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 4. – С. 522 - 526.
10. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.
11. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 24 - 26.
12. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.
13. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.
14. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32 - 52.
15. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного

восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.

16. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

17. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

18. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.

19. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

20. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.

21. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25.

22. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В., Мингалиев К.Н. Управление предприятиями радиоэлектронного комплекса: обзор различных концепций, функций, принципов, методов и стратегий развития. // Электронная промышленность. – 2010. – № 2. – С. 12 - 31.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ В ПРОЦЕССЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА³

Особенность управления рисками инновационной деятельности в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) заключается в необходимости повторного пересмотра и оценки системы рисков в процессе разработки и реализации инновации в силу уникальности и слабой формализованности инновационных процессов [1, с. 292; 2, с. 16].

³ Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519).

Подход к содержанию процесса управления рисками в методологическом аспекте включает в себя следующую последовательность действий (рис. 1) [3, с. 159; 4, с. 16; 5, с. 122]:

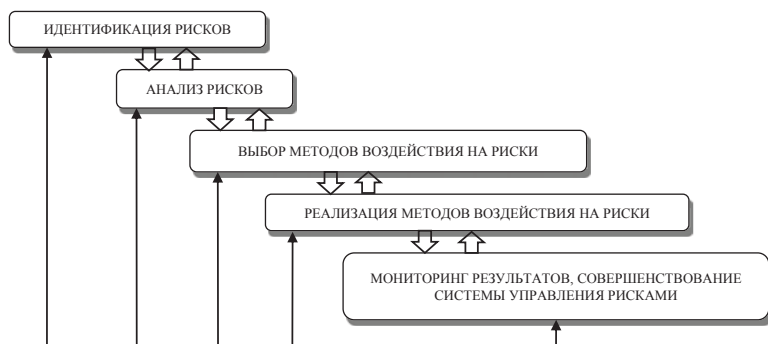


Рис. 1. Состав этапов управления рисками в ОПК

Этап 1. *Идентификация риска*. Под идентификацией рисков понимают формирование критериев определения момента возникновения рисков, определение специфики рисков, выделение особенностей их реализации, включая изучение размера экономического ущерба, изучение рисков, динамики, степень взаимосвязи между ними и изучение факторов, влияющих на них [6, с. 49].

Этап 2. *Анализ риска*. На данном этапе производится количественная оценка вероятности возникновения рисков, динамики и размера экономического ущерба вследствие наступления рисков [7, с. 28].

Этап 3. *Выбор методов воздействия на риски*. В ходе данного этапа формируется антириск-политика для предприятия ОПК, а также политика, направленная на снижение степени неопределенности в его работе [8, с. 41].

Этап 4. *Реализация методов воздействия на риски*. Здесь непосредственно реализуется программа, разработанная на предыдущем этапе.

Этап 5. *Мониторинг результатов и совершенствование системы управления рисками*. Данный этап реализует обратную связь в системе управления рисками [9, с. 182]. Во-первых, ключевым вопросом в рамках реализации данного этапа выступает определение общей эффективности реализации запланированных мер и анализ факторов, повлиявших на эту эффективность [10, с. 115]. Вторая задача – анализ реализованных за период рисков [11, с. 235].

Практика риск-менеджмента в ОПК доказывает объективность и рациональность описанной хронологии управления рисками [12, с. 13]. Таким образом, управление рисками складывается из параллельно-последовательных этапов, учитывающих особенности задач управления инновационным развитием организации [13, с. 15; 14, с. 30].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В. Государственное регулирование и поддержка оборонно-промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 280 - 301.

2. Батьковский А.М. Цели и общие принципы стратегического управления высокотехнологичными предприятиями. // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. / т. 3. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – С. 15–17.

3. Стяжкин А.Н., Батьковский А.М. Методологические основы стратегического управления развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. / т. 3. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – С. 158–160.

4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В., Мингалиев К.Н. Управление предприятиями радиоэлектронного комплекса: обзор различных концепций, функций, принципов, методов и стратегий развития. // Электронная промышленность. – 2010. – № 2. – С. 12 - 31.

5. Новиков А.Е., Батьковский А.М. Специфика и опыт стратегического управления развитием предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. т. 3. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – С. 121–123.

6. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 48 - 58.

7. Батьковский А.М. Управленческие и кадровые риски реализации программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 28 - 29.

8. Батьковский А.М. Особенности управления модернизацией предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 40 - 42.

9. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения // Вопросы радиоэлектроники. –2014. – № 3. – С. 177 - 191.

10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Теоретические основы и инструментарий управления развитием высокотехнологичных предприятий. // Электронная промышленность. – 2014. – №2 – С. 112 - 121.

11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Божко В.П., Булава И.В., Мерзлякова А.П. Теоретические основы и инструментарий управления долгосрочным развитием высокотехнологичных предприятий. М.: МЭСИ, 2011. – 282 с.

12. Батьковский А.М. Методологические основы процесса разработки комплексной стратегии развития предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Инструменты современной научной деятельности: сборник статей Международной научно - практической конференции (8 февраля 2016 г., г. Магнитогорск). В 2 ч. Ч.1 - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 12 - 14.

13. Батьковский А.М. Инструментарий оценки эффективности государственной поддержки предприятий оборонно - промышленного комплекса. Инструменты современной научной деятельности: сборник статей Международной научно -

практической конференции (8 февраля 2016 г., г. Магнитогорск). В 2 ч. Ч.1 - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 14 - 16.

14. Батьковский А.М. Структуризация процесса управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 29 - 31.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОПК⁴

Для того чтобы разработать систему управления рисками инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) требуется систематизировать накопленный опыт по идентификации, оценке и минимизации рисков [1, с. 89]. Область исследования рисков инновационной деятельности в целом, и инновационных проектов в частности, в настоящее время представлена недостаточно широко [2, с. 67]. Авторы работ по рассматриваемой проблематике стремятся охватить все многообразие рисков инновационной деятельности в ОПК, а также методов их количественной и качественной оценки и минимизации [3, с. 54]. При этом все методы оценки и воздействия на риск применимы и при традиционном управлении инвестиционными и другими видами проектов, т.е. специфические для проектирования инноваций методы управления рисками в представленных подходах не выявлены [4, с. 96].

Исследуемые подходы к составлению системы рисков (идентификация рисков) имеют ряд общих недостатков [5, с. 103]:

- система рисков инновационных проектов, реализуемых в ОПК, зависит от сферы приложения инноваций, поэтому карты рисков, разрабатываемые отдельными исследователями, требуют корректировки и доработки с учетом сферы деятельности объекта проектирования [6, с. 74];

- на различных стадиях реализации инновационного проекта набор рисков и формирующих их факторов различен. Кроме того, риски, как экономическая категория,

⁴ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).

обладают динамичной природой, вследствие чего с течением времени может меняться как состав рисков, так и степень их влияния на ключевые параметры проекта [7, с. 78];

- риски инноваций не обладают свойством устойчивой повторяемости и однородности. Однако в существующей практике риски в основном делятся только по признаку объекта риска, это приводит к тому, что риски разной степени агрегации и разной природы рассматриваются как равнозначные [8, с. 46];

- большая часть выделенных разными авторами рисков не подлежит качественному и количественному анализу с использованием математических и статистических моделей [9, с. 32]. Таким образом, для их оценки применимы лишь методы эвристического анализа, что приводит к необъективности и неточности полученной вероятности и размеров экономического ущерба [10, с. 68]. Широкое использование данных методов нецелесообразно, т.к. набор рисков каждого конкретного инновационного проекта уникален и трудно прогнозируем, и опираться на опыт предыдущих внедрений в таких случаях не представляется возможным [11, с. 54].

Методы анализа и оценки инновационных рисков представлены в научной литературе достаточно широко, но, несмотря на это, процесс количественного измерения вероятности успешной реализации инновационных проектов в ОПК сопровождается рядом существенных трудностей [12, с. 11]:

1) Раскрываемые в литературе методы оценки рисков дискретны – отсутствует единая система взаимосвязанных мер для определения вероятности успешной реализации или получения убытков [13, с. 215]. Механическое соединение общеупотребительных приемов анализа и оценки рисков, предлагаемое в рассмотренных подходах зачастую невозможно в силу их методической разобщенности [14, с. 286]. Так, инструменты измерения финансовых рисков несовместимы с методами управления операционными рисками маркетинга, показатели технического риска несопоставимы с параметрами социальных рисков и т.д. Данные, получаемые в результате одновременного применения этих методов, часто дают несопоставимые, а зачастую и несовместимые результаты [15, с. 73].

2) Система применяемых методов оценки напрямую зависит от сферы деятельности субъекта, осуществляющего разработку и внедрение инноваций. Раскрываемые методы абстрагированы от специфики объектов рассмотрения [16, с. 189].

3) Поскольку набор рисков зависит от стадии жизненного цикла проекта, можно сделать вывод, что набор аналитических методов на этих стадиях также будет различным, что, как правило, не учитывается авторами при составлении системы оценивания рисков [17, с. 52].

4) Неприменимость вероятностной теории к учету неопределенности при неоднородности и эксклюзивности случайных событий. В том случае, если статистической однородности нет, то применение классических вероятностей в анализе оказывается незаконным [18, с. 117].

5) Одновременное использование большого числа методов приводит к нецелесообразному повышению трудоемкости вычислений, поскольку некоторые методы в представленных авторах подходах являются взаимозаменяемыми [19, с. 11].

6) Некоторые из используемых методов оценки рисков неприемлемы для проектов инновационного характера: например, метод аналогий [20, с. 181].

7) Область оценки рисков всегда сопряжена с трудоемкими расчетами и сложной апробацией теоретических моделей на параметрах конкретных проектов.

Следовательно, задача формирования единого методологического подхода к управлению рисками инновационных проектов в ОПК достаточно актуальна.

Список использованной литературы

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.

2. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.

4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

5. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.

6. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.

7. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.

8. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.

9. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

10. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.

11. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.

12. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

13. Мингалиев К.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики (теория и инструментарий). – М.: МАОК, 2010. – 339 с.

14. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.

15. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.

16. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.

17. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3. – С. 48 - 58.

18. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014 – № 3. – С. 116–120.

19. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.

20. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

ОЦЕНИВАНИЕ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ⁵

Основополагающим этапом в системе управления рисками инновационных проектов является процесс оценивания рисков [1, с. 301]. Без оценки риска становится невозможной реализация эффективных мер воздействия на риск. Измерение риска может заключаться в оценке вероятности наступления негативного события и / или стоимостной оценке последствий наступления негативного события (применяется при использовании таких методов оценки величины рисков абсолютных потерь, как Value - at - Risk, Short Fall, Capital - at - Risk, Maximum Loss, Stress or Sensitivity Testing и др.) [2, с. 141]. Поскольку объектом рассмотрения являются риски экономической сферы, «двойное оценивание» более наглядно демонстрирует ущерб вследствие реализации негативного сценария. К основным

⁵ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

задачам анализа рисков в проектировании инноваций относится не только прогнозирование и измерение вероятности возникновения рисковых ситуаций, но и оценка степени влияния динамики рисковых факторов на критерии эффективности проекта [3, с.78]. Таким образом, любой риск можно охарактеризовать двумя способами: вероятностью нежелательного исхода (события); ценой риска. Вероятность нежелательного исхода (события) определяется экспертно, или на основе определения статистических параметров [4, с. 196].

Под ценой (стоимостью) риска следует понимать одно из трех: фактические убытки; затраты на снижение величины убытков; затраты по возмещению убытков и их последствий [5, с. 261]. Традиционно все методы оценки рисков делятся на качественные и количественные. Однако такое разделение носит достаточно условный характер. Если попытаться установить более четкие границы между различными группами методов, то, возможно, более эффективным будет подход, предполагающий разделение на неформализованные и формализованные методы анализа [6, с. 101]. К формализованным методам, описывающим четкие аналитические зависимости, относят дисконтирование, анализ чувствительности, имитационное моделирование, метод Монте - Карло. В отличие от них неформализованные методы представляют собой, по сути, некоторое описание аналитических процедур на логическом уровне [7, с. 51]. Данная группа представлена эвристическими методами: метод экспертных оценок, метод Дельфи, построение систем показателей, деревья решений, SWOT - анализ [8, с. 29]. Стоит отметить, что на практике все чаще используется комбинирование как различных методов, так и их отдельных элементов метода, что в принципе затрудняет дифференциацию методов по каким - либо признакам. К таким методам можно отнести теории стратегических игр, методы технического анализа и т.д. [9, с. 117]. При количественной оценке степени влияния ключевых рисков на основные характеристики инновационного проекта важно ранжировать риски по степени (табл. 1) [10, с. 72].

Таблица 1

Ранжирование рисков реализации инновационного проекта

Характеристики проекта	Низкий [11, с. 173]	Умеренный [12, с. 41]	Высокий [13, с. 161]	Очень высокий [14, с. 167]
Финансирование	Увеличение издержек менее чем на 5 %	Увеличение издержек на 5 - 10 %	Увеличение издержек на 10 - 20 %	Увеличение издержек более чем на 20 %
Освоение календарного плана проекта	Ошибки в календарном планировании менее 5 %	Ошибки в календарном планировании 5 - 10 %	Ошибки в календарном планировании 10 - 20 %	Ошибки в календарном планировании более чем на 20 %

Выбор конкретных методов оценки проектных рисков зависит от многих параметров: необходимой глубины анализа [15, с. 14], горизонта прогнозирования, временных рамок [16, с. 144], наличия у экспертов и специалистов соответствующего опыта и знаний [17, с. 231], программного обеспечения, полноты информации по проекту и др.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.
2. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
3. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
4. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
6. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3. – С. 48 - 58.
8. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н. и др. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.
10. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.
11. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.
12. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014 – № 2. – С. 32 - 52.
13. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
14. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных проектов, реализуемых предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 1. – № 5. – С. 165 - 176.
15. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.

16. Божко В.П., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оценка инновационных проектов в системе контроллинга. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. – № 4. - С. 143 - 146.

17. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. и др. Управление развитием высокотехнологических предприятий наукоемких отраслей промышленности / под ред. А.В. Фоминой. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ОЦЕНКИ АБСОЛЮТНЫХ ПОТЕРЬ В УПРАВЛЕНИИ ОПК⁶

Метод оценки абсолютных потерь (VAR - анализ) является наиболее универсальным методом оценки степени риска, так как он свободен от недостатков, присущим другим методам [1, с. 19]. Однако при одинаковой вероятности и одинаковом проценте потерь сумма абсолютных потерь зависит от рассматриваемой базы [2, с. 20]. Поэтому метод VAR - анализа не применим для сравнительного анализа инновационного развития разных предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК), так как суммы потерь у них могут значительно различаться [3, с. 24].

При проведении VAR - анализа для определения величины рискованной стоимости необходимо знать зависимость между размерами прибылей и убытков предприятия ОПК и вероятностями их появления, т.е. распределение вероятностей прибылей и убытков в течение выбранного интервала времени [4, с. 18]. В этом случае по заданному значению вероятности потерь можно однозначно определить размер соответствующего убытка для каждого предприятия ОПК [5, с. 32]. В отличие от среднеквадратического отклонения, которое определяет уровень неоднородности совокупности в целом, в VAR - анализе оно используется с определенной, заранее заданной вероятностью, которое и принимается как мера риска [6, с. 147]. Уровень рискованности по методу оценки абсолютных потерь можно определить как объем потерь, при котором они за заданный период при принятой вероятности не превысят этой величины [7, с. 15]. Так как абсолютные потери – это отрицательный результат деятельности предприятия ОПК, то в нормальном распределении

⁶ Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).

в расчет берется только левая ветвь кривой распределения вероятностей [8, с. 23]. В процессе решения управленческих задач можно задавать возможную вероятность, и чем она больше, тем значительнее величина потерь, так как выше отклонения от среднего (ожидаемого) значения случайной величины [9, с. 29]. Например, для практических исследований изменения стоимости акционерных предприятий ОПК наиболее целесообразно избирать вероятности в пределах 95 - 99 %, то есть предположительные потери всегда сопровождаются указанием доверительной вероятности, так как от ее величины зависит значение абсолютных потерь [10, с. 144]. С увеличением доверительного интервала показатель рискованности предприятия ОПК будет возрастать [11, с. 32]. Величина стоимости актива за наблюдаемый период I может быть представлена следующим образом:

$$I_t = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \approx \ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right) N(\mu, \sigma^2) \quad (1)$$

где P_t , P_{t-1} - цена актива в начале и в конце периода соответственно; μ , σ^2 - математическое ожидание и дисперсия доходности актива соответственно.

Из формулы 1 следует, что наибольший убыток за период I вследствие падения цены актива с заданной вероятностью $1 - \alpha$ может произойти в том случае, если цена актива в конце периода составит величину, определяемую по формуле [12, с. 241]:

$$P_t = P_{t-1} e^{\mu - k_{1-\alpha} \sigma} \quad (2)$$

где $k_{1-\alpha}$ - квантиль нормального распределения вероятностей, показывающая на какое число стандартных отклонений относительно среднего, может максимально отклониться значение случайной величины с доверительной вероятностью $1 - \alpha$.

Ожидаемое значение стоимости этапа / статьи определяется по формуле:

$$\mu = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n} \quad (3)$$

где n - число наблюдений доходности актива за прошлые периоды.

Волатильность параметра можно оценить по формуле оценки стандартного отклонения, измеряющего степень разброса значений случайной величины относительно ожидаемого значения [13, с 124]:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (P_i - \mu)^2}{n-1}} \quad (4)$$

Далее можно определить наибольшее изменение цены актива VAR за период I с доверительной вероятностью $1 - \alpha$ [14, с 146]:

$$VAR = P_{t-1} e^{\mu - k_{1-\alpha} \sigma} \approx P_{t-1} (\mu - k_{1-\alpha} \sigma) \quad (5)$$

Последнее приближение справедливо при малых σ . Таким образом, зная текущую стоимость актива P_{t-1} , ожидаемую его доходность μ и волатильность σ за горизонт расчета VAR , можно по представленной формуле найти значение рискованности капитала VAR с временным горизонтом T и доверительным интервалом $1 - \alpha$ [15, с. 97].

Для активов, стоимость которых подвержена влиянию фактора времени, концепцией оценки рискованности стоимости VAR предусмотрена следующая модель [16, с. 38]:

$$VAR = P_{t-1} \left(\mu \frac{T}{t} - k_{1-\alpha} \sigma \sqrt{\frac{T}{t}} \right) \quad (6)$$

где t - базисный временной горизонт; T - новый временной горизонт.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Оценка эффективности реализации проектов создания базовых технологий военно - технического обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 18 - 20.
2. Батьковский А.М. Иерархическая оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 19 - 22.
3. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25
4. Батьковский А.М. Оценка реализуемости инновационных проектов, обеспечивающих военно - техническую безопасность России. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции 25 января 2016 г. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 16 - 22.
5. Батьковский А.М. Оценка прогнозируемого эффекта от реализации инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 32 - 34.
6. Батьковский А.М., Бушуев В.А., Трофимец В.Я. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. Серия ОТ. – 2015. – № 10. – С. 145 - 160.
7. Батьковский А.М. Комплексная оценка деятельности высокотехнологичного предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород). - в 10 ч. – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. - 2015. – Часть VIII. – С. 14 - 16.
8. Батьковский А.М. Оценка оборачиваемости оборотного капитала предприятий радиоэлектронной промышленности. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно - практической конференции. (15 января 2015, г. Уфа). - Ч.1. - Уфа: Аэтерна. - 2015. – С. 22 - 24.
9. Батьковский А.М. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса на основе данных бухгалтерской отчетности. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 29 - 31.

10. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

11. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 31 - 32.

12. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.

13. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Оценка экономической устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 120 - 126.

14. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

15. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.

16. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32 - 52.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ⁷

На возможность применения тех или иных методов оценки инновационных проектов, реализуемых в оборонно - промышленном комплексе (ОПК), влияют следующие основные факторы: специфика объекта инновационной деятельности; характер инновационного продукта; индивидуальность инновационной разработки [1, с. 169]. Например, для инновационных проектов с незавершенной стадией НИОКР, где очень высока доля

⁷ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

информации с большой степенью неопределенности, не имеет смысла применять сложные модели расчетов. Здесь достаточно воспользоваться стандартными методами, такими как корректировка нормы дисконта [2, с. 15]. Отсутствие сложных расчетов «компенсируется» в данном случае необходимостью проведения точного и подробного анализа состояния и возможностей научных исследований и разработок [3, с. 124]. Причем основной целью изучения должен стать вопрос о вероятности получения положительного результата НИОКР и его внедрения [4, с. 291; 5, с. 217].

Если инновационный проект направлен на модификацию инновации, его характеристики можно рассчитать с высокой степенью достоверности, и в этом случае нужно применять более сложные инструменты для оценки рисков: метод сценариев, имитационное моделирование, деревья решений, стохастические методы, метод критических значений, SWOT - анализ [6, с. 58; 7, с. 26].

В отечественной теории и практике инновационного менеджмента существуют различные методические разработки, посвященные выбору и применению методов оценки инновационных проектов и проектных рисков [8, с. 73]. Большая часть имеющихся подходов к оценке данных рисков содержит набор качественных и количественных методов без наличия четкой взаимосвязи между самими методами и принимаемыми в результате их использования мерами воздействия на риск [9, с. 174]. Кроме того, предлагаемые разными авторами подходы к системе методов оценки не учитывают, как правило, стадию жизненного цикла и род предпринимательской деятельности субъекта хозяйствования, а одновременное применение большого количества методов нецелесообразно ввиду повышения трудоемкости вычислений и наличия методической разобщенности получаемых выходных данных [10, с. 214; 11, с. 43; 12, с. 178].

В соответствии с данными положениями риски инновационных проектов, реализуемых в ОПК, могут быть оценены с помощью формализованных методов анализа, в то время как специфические риски реализации проектов трудно поддаются точному количественному измерению и для их оценки требуется использование эвристических методов [13, с. 256; 14, с. 75].

Методы оценки рисков, применяемые на различных стадиях реализации инновационного проекта, существенно отличаются друг от друга [15, с. 18]. Возможность и целесообразность реализации тех или иных методов оценки рисков инновационных проектов зависит от конкретных задач, поставленных перед проектом и от объема имеющейся информации [16, с. 33]. Необходимо принимать во внимание, что применение сложных методик не всегда является оправданным, так же, как и предпочтение количественных методов качественным [17, с. 118]. Важно понимать, что оценка риска не является самоцелью, а служит инструментом для принятия управленческих решений [18, с. 241].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.
2. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.

3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Оценка экономической устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 120 - 126.
4. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.
5. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.
6. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.
7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.
8. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.
10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 35 - 47.
12. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.
13. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
14. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.
15. Батьковский А.М. Оценка реализуемости инновационных проектов, обеспечивающих военно - техническую безопасность России. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции 25 января 2016 г. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 16 - 22.
16. Батьковский А.М. Оценка прогнозируемого эффекта от реализации инновационных проектов в оборонно - промышленном комплексе. // Научные исследования и разработки в

эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 32 - 34.

17. Авдониин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.

18. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ⁸

Для того, чтобы оценка риска реализации инновационного проекта в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) стала возможной, требуется спрогнозировать возможные сценарии развития данного проекта [1, с. 171]. Эту задачу позволяет решить использование метода сценариев, метода экспертных оценок и метода имитационного стохастического моделирования [2, с. 78; 3, с. 49].

Метод сценариев. Он позволяет совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его отклонений. Процедура использования данного метода для реализации заявленной задачи может быть выстроена по следующему алгоритму [4, с. 92]:

А) Построение вариантов изменений ключевых исходных показателей (например, пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический). Оптимальный сценарий предполагает минимальную длительность и стоимость всех операций проектного плана, нормальный – некоторые усредненные величины (как правило, это фактические данные проектной документации) [5, с. 63]. Пессимистический сценарий характеризует наиболее неблагоприятное стечение обстоятельств при реализации инновационного проекта, однако

⁸ Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14 - 18 - 00519)

данные оценки длительности и стоимости операций входят в допустимый интервал и не приводят к досрочному прекращению проекта [6, с. 32; 7, с. 17].

Б) Анализ вероятностных распределений полученных результатов на основе комбинирования специализированных методов [8, с. 36]. Данные методы позволяют получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов в ОПК, а также предоставляют информацию о чувствительности и возможных отклонениях [9, с. 285]. Реализация в программной среде помогает значительно снизить трудоемкость и повысить эффективность подобного анализа путем практически неограниченного увеличения числа сценариев и введения дополнительных переменных [10, с. 36; 11, с. 57].

Метод экспертных оценок. Он заключается в возможности использования опыта экспертов в процессе анализа рисков инновационных проектов [12, с. 79]. Мнения экспертов могут использоваться как при оценке вариационного поля ключевых параметров проекта, так и при осуществлении более сложных логических и математико - статистических процедур обработки информации и принятии управленческих решений [13, с. 58]. Метод экспертных оценок распространен на начальных этапах внедрения инновации и там, где объем информации недостаточен для применения формализованных методов оценки или риски трудно поддаются количественному измерению [14, с. 72]. Формальный метод экспертных оценок реализуется с помощью анкет (листов) с перечнем критериев оценки. Каждому критерию присваивается весовой коэффициент, который не известен эксперту. Кроме балльной оценки для аналитической обработки результатов можно использовать метод SWOT - анализа, построения спирали рисков, метод мозгового штурма, метод Дельфи, метод аналогий и т.д. [15, с. 47]. Инновационный характер рисков оправдывает использование экспертных оценок, но в то же время ставит под сомнение заключения специалистов по причине субъективизма [16, с. 241]. Еще одним существенным недостатком метода экспертных оценок является необходимость привлечения независимых экспертов с целью исключения личной заинтересованности и лоббирования проекта. Это требует предоставления доступа ко всей имеющейся в распоряжении разработчика информации. Поэтому данный метод можно применять тогда, когда применение формализованных методов оценки ограничено.

Метод имитационного стохастического моделирования. Он основан на исследовании случайных процессов с известными характеристиками [17, с. 73]. Случайным процессом называют множество случайных величин, определенных на дискретном или непрерывном множестве времени [18, с. 174]. Детерминированная функция времени, получаемая на основе случайного процесса путем фиксации значений его каждого случайного события, называется реализацией случайного процесса (сценарием будущего развития или траекторией процесса [19, с. 14]. При использовании метода стохастического имитационного моделирования изменения основных факторов риска генерируются с использованием ЭВМ на основе датчика псевдослучайных чисел в соответствии с задаваемыми параметрами распределения [20, с. 31]. В результате имитируемого распределения вероятностей образуются множества реализаций случайных процессов или сценариев его будущего развития [21, с. 26; 22, с. 179].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
2. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

3. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
6. Батьковский А.М. Методы прогнозирования развития высокотехнологичных предприятий. // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. т. 5. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – С. 31–33.
7. Батьковский А.М. Система мониторинга деятельности и прогнозирования развития радиоэлектронной промышленности. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа). Ч.1. – Уфа: Научный центр «Азтерна», 2015. – С. 16 - 18.
8. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.
9. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.
10. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.
11. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
12. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. / Под редакцией Тельнова Ю.Ф. и Божко В.П. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
13. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
14. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
15. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
16. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
17. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.

18. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.

19. Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных стратегий предприятия. // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10 - 17.

20. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 35 - 47.

20. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П., Стяжкин А.Н. Simulation of strategy development production in defense - industrial complex. (Моделирование стратегии развития производства продукции в оборонно - промышленном комплексе). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 30–34.

21. Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.

22. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Калачанов В.Д. Оптимизация процессов концентрации и специализации производства продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2014. – № 3. – С. 171–181.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГУП «МНИИРИП»,
г. Мытищи, Российская Федерация

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА⁹

Для прогнозирования динамики изменения в динамике стоимости акционерных предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК) можно использовать метод имитационного стохастического моделирования [1, с. 38]. Он основан на исследовании случайных процессов с известными характеристиками [2, с. 161]. Случайным процессом называют множество случайных величин, определенных на дискретном или непрерывном

⁹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

множестве времени. Детерминированная функция времени, получаемая на основе случайного процесса путем фиксации значений его каждого случайного события, называется реализацией случайного процесса (сценарием будущего развития или траекторией процесса) [3, с. 17]. При использовании метода стохастического имитационного моделирования изменения основных факторов риска генерируются с использованием ЭВМ на основе датчика псевдослучайных чисел в соответствии с задаваемыми параметрами распределения [4, с. 35]. В результате имитируемого распределения вероятностей образуются множества реализаций случайных процессов или сценариев их будущего развития [5, с. 286]. Например, для моделирования динамики цен активов и процентных ставок применяются несколько разновидностей случайных процессов: метод Монте - Карло (построение уравнения регрессии); модель геометрического броуновского движения; модель Орнштейна - Уленбека; модель Васичека; модель Кокса - Ингерсолла - Росса; модель Хо - Ли; модель Халла - Уайта и др. [6, с. 36; 7, с. 123; 8, с. 24; 9, с. 23]. Часть этих моделей, например модель геометрического броуновского движения, Орнштейна - Уленбека и др. применяется, в основном, для описания динамики цен активов. Другая часть моделей (например, модель Васичека, Халла - Уайта и др.) используется в основном для описания динамики цен процентных ставок.

Для целей построения сценариев экономических результатов инновационного развития акционерных предприятий ОПК наиболее применима модель геометрического броуновского движения, оперирующая тем же набором параметров, что и Value - at - Risk [10, с. 30]. Модель может быть представлена в следующем виде [11, с. 11]:

$$S_t - S_{t-1} = S_{t-1} (\mu \cdot \Delta t + \sigma \sqrt{\Delta t}) \quad (1)$$

где Δt - продолжительность интервала между соседними наблюдениями цены актива; ε - случайный шок, представленный в виде нормированной нормально распределенной случайной величины; μ , σ - параметры случайного процесса (математическое ожидание и волатильность), оцениваемые методом регрессионного анализа [12, с. 15].

Первая часть модели $\mu \Delta t$ – раскрывает прогнозируемое изменение стоимости предприятия на определенном этапе его развития, тогда как вторая часть $\sigma \sqrt{\Delta t}$ учитывает действие стохастических процессов. Таким образом, данная модель выстраивает зависимость изменения стоимости актива от временного интервала [13, с. 62]. Поскольку в модели используются параметры приращения стоимости и времени, то и статистические параметры: математическое ожидание и стандартное отклонение определяются для динамических характеристик [14, с. 67; 15, с. 138]. Одновременное использование метода сценариев во взаимосвязи с методом экспертных оценок и имитационного моделирования позволяет выстроить выборку данных с использованием как субъективных оценок, так и объективных данных стохастического моделирования и обеспечить генерирование большего количества вероятных сценариев развития стоимости акционерного предприятия ОПК [16, с. 291; 17, с. 192; 18, с. 245].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Влияние риска выполнения инновационного проекта на его стоимость. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое

издание по итогам Международной научно - практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут). / в 3 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 38 - 39.

2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Сотникова А.В. Минимизация стоимости выполнения научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 12. – С. 155 - 176.

3. Батьковский А.М. Система мониторинга деятельности и прогнозирования развития радиоэлектронной промышленности. // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно - практической конференции (14 февраля 2015 г., г. Уфа). ч. Ч.1. – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 16 - 18.

4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 32 - 42.

5. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.

6. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1 (1). – С. 35 - 37.

7. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

8. Батьковский А.М. Развитие инструментария анализа инвестиционных проектов, осуществляемых высокотехнологичными предприятиями. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно - практической конференции (25 января 2016 г.) – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2016. – С. 22 - 27.

9. Батьковский А.М. Инструментарий сравнительной оценки предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / в 3 ч. Ч.1 – Уфа: Научно - издательский центр «Аэтерна», 2016. – С. 22 - 24.

10. Батьковский А.М. Структуризация процесса управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 29 - 31.

11. Батьковский А.М. Анализ реализуемости инновационных проектов, осуществляемых высокотехнологичными предприятиями. // Современные тенденции развития науки и технологий: периодический научный сборник по материалам X Международной научно - практической конференции (31 января 2016 года) – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2016. – № 1 - 11. – С. 10 - 12.

12. Батьковский А.М. Мониторинг развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Современные тенденции развития науки и технологий: периодический научный сборник по материалам X Международной научно - практической конференции (31 января 2016 года) – Белгород: Агентство перспективных научных исследований. – 2016. – № 1 - 11. – С. 14 - 16.

13. Батьковский А.М. Моделирование прогнозов развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно -

практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / в 2 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 61 - 63.

14. Батьковский А.М. Оценка значимости предприятия оборонно - промышленного комплекса. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / в 2 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 66 - 68.

15. Батьковский А.М. Анализ инновационной деятельности, осуществляемой высокотехнологичными предприятиями. // Актуальные проблемы науки на современном этапе развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (07 марта 2015 г., г. Стерлитамак). – Стерлитамак: РИЦ «АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ», 2015. – С. 138 - 139.

16. Авдониин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.

17. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.

18. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

УДК 338

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РИСКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁰

Все методы, широко используемые в практике воздействия на риски инновационного развития предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК), можно условно разделить на три группы: методы локализации рисков реализации инновационных проектов; методы диссипации данных рисков; методы компенсации рассматриваемых рисков [1, с. 101; 2, с. 98; 3, с. 61].

1. *Метод локализации рисков* подразумевает выделение наиболее рискованных задач каждого инновационного проекта, подверженных наибольшему влиянию рисков факторов [4, с. 58]. Наиболее опасные участки инновационного процесса должны

¹⁰ Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519)

локализоваться и над ними устанавливается контроль, снижается уровень финансового риска [5, с. 123]. Выделив экономически наиболее опасные задачи инновационного проекта, можно сделать их контролируемыми и таким образом снизить уровень финального риска его реализации [6, с. 146]. При этом определение наиболее рискованных задач при управлении рисками проекта требует применения различных критериев отбора. По результатам локализации задач проекта можно перейти к воздействию на специфические риски инновационного проекта, защитив данные участки с помощью применения механизмов диссипации и финансирования рисков [7, с. 234].

2. Наиболее эффективной мерой воздействия на риски с учетом специфики деятельности предприятий ОПК выступает *метод диссипации (рассеивания)* риска [8, с. 70]. Реализация данного метода воздействия на риски позволяет одновременно управлять риском превышения бюджета проекта, поскольку длительность проекта напрямую влияет на величину затрат на оплату труда исполнителей проекта [9, с. 431].

3. *Методы (компенсации) финансирования рисков* подразумевают покрытие убытков, возникающих вследствие наступления рискованной ситуации [10, с. 68]. Существующие на данный момент методы компенсации выделяются в зависимости от источника финансирования:

- покрытие убытка из текущего дохода [11, с. 342];
- формирование резервных фондов [12, с. 273];
- на основе поддержки государственных органов [13, с. 54];
- на основе самострахования [14, с. 73];
- на основе страхования [15, с. 287];
- за счет передачи ответственности на основе договора [16, с. 189].

Одновременное использование всех форм финансирования рисков нецелесообразно [17, с. 51]. Конкретный способ покрытия убытка зависит от сферы приложения рисков, их однородности, данных, полученных в ходе количественной оценки, и достаточности финансирования проекта на момент реализации проекта [18, с. 28]. Суть построения алгоритма управления рисками инновационных проектов основывается на последовательной систематической реализации этапов и интеграции результатов оценки с мерами воздействия на риски [19, с. 117]. Адаптация рассмотренных методов позволяет учесть принципы построения и требования к алгоритму управления рисками и эффективно воздействовать на ключевые и специфические риски инновационных проектов.

Список использованной литературы

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.
2. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.

4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
5. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
6. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
7. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
8. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
9. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
10. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
11. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
12. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
13. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.
14. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.
15. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.
16. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.
17. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3. – С. 48 - 58.
18. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.
19. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014 – № 3. – С. 116–120.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

А.М. Батьковский

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

М.А. Батьковский

к.э.н., ведущий научный сотрудник

ФГУП «МНИИРИП»,

г. Мытищи, Российская Федерация

ОЦЕНКА РИСКА УДОРОЖАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ¹¹

Процесс оценки риска превышения бюджета инвестиционных проектов, реализуемых предприятиями оборонно - промышленного комплекса (ОПК), должен начинаться с генерации сценариев колебания стоимости задач проекта на основе комбинирования сценарного подхода с учетом допустимых и предельных коэффициентов роста для отдельных задач (или статей бюджета) проекта, которые устанавливаются экспертным путем, и модели имитационного стохастического моделирования (модели геометрического броуновского движения) [1, с. 61; 2, с. 134; 3, с. 65]:

$$S_t - S_{t-1} = S_{t-1} (\mu \cdot \Delta t + \sigma \sqrt{\Delta t}) \quad (1)$$

где Δt – продолжительность интервала между соседними наблюдениями объекта; ε – случайный шум, представленный в виде нормированной нормально распределенной случайной величины; μ , σ – параметры случайного процесса (математическое ожидание и волатильность), оцениваемые методом регрессионного анализа [4, с. 286].

Одновременное использование метода сценариев и имитационного моделирования позволяет построить выборку данных с использованием как субъективных оценок, так и объективных данных стохастического моделирования [5, с. 183]. На основе полученных сценариев с помощью VAR - анализа (метода оценки абсолютных потерь - Value – at – Risk, VAR) осуществляется оценка потерь от воздействия факторов риска. VAR – это выраженная в денежной единице оценка максимально ожидаемых в течение данного периода времени с заданной вероятностью потерь, возникающих под воздействием рыночных факторов (стоимостная и вероятностная оценка потерь), т.е. прогноз потерь на ближайшее будущее, выведенный из сложившихся тенденций и экстраполируемый на будущее [6, с. 301]. Для определения величины рискованной стоимости необходимо знать зависимость между размерами прибылей и убытков и вероятностями их появления, т.е. распределение вероятностей прибылей и убытков в течение выбранного интервала времени [7, с. 324]. В этом случае по заданному значению вероятности потерь можно однозначно определить размер соответствующего убытка [8, с. 411]. При этом следует заметить, что такие характеристики, как стоимость и время реализации проекта являются коррелирующими факторами [9, с. 118]. Флуктуации длительности проекта увеличивают стоимость, прежде всего, за счет роста ежедневных трудовых затрат. Поэтому для оценки

¹¹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

вероятных абсолютных потерь необходимо учитывать сценарии продолжительности проекта [10, с. 56; 11, с. 67].

Итак, для задач, не зависящих от колебания срока реализации проекта, предлагается использовать базовую формулу VAR - анализа [12, с. 58]:

$$VAR = P_{t-1} e^{\mu - k_{1-\alpha} \sigma} \approx P_{t-1} (\mu - k_{1-\alpha} \sigma) \quad (2)$$

где P_{t-1} – стоимость задачи в соответствии с бюджетом проекта; μ , σ – математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение колебания стоимости задачи соответственно, рассчитываемые по темпу роста показателей; $k_{1-\alpha}$ – квантиль распределения вероятностей [13, с. 274].

Для задач, зависящих от колебания срока реализации проекта, использовать формулу VAR - анализа, учитывающую колебание длительности проекта [14, с. 246]:

$$VAR = P_{t-1} \left(\mu \frac{T}{t} - k_{1-\alpha} \sigma \sqrt{\frac{T}{t}} \right) \quad (3)$$

где T – длительность задачи (проекта) в соответствии с пессимистическим прогнозом; t – длительность задачи (проекта) в соответствии с календарным планом [15, с. 38].

Минимизация риска превышения бюджета инвестиционного проекта осуществляется с использованием метода финансирования риска на основе оценки прогнозируемых потерь от воздействия факторов риска, которые приводят к превышению установленных затрат [16, с. 54]. Следует выделить объекты резервирования – локализовать риски. В качестве единицы резервирования может выступать либо отдельная задача проекта, либо отдельная статья бюджета проекта [17, с. 73]. Задача проекта признается в качестве задачи с высокой вариабельностью стоимости, если ее подверженность колебаниям выше проектной [18, с. 69]:

$$\sigma_i > \sigma_{общ} \quad (4)$$

где σ_i – среднее квадратическое отклонение стоимости i - той задачи / статьи затрат;

$\sigma_{общ}$ – среднее квадратическое отклонение бюджета проекта [19, с. 117].

Рассмотренные расчетные критерии должны выполняться одновременно [20, с. 138].

Список использованной литературы

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.
2. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
3. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
4. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.
5. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.

6. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. – М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.
7. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. – М.: Креативная экономика, 2011. – 512 с.
9. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
10. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.
11. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.
12. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
13. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
14. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
15. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 1. – С. 30 - 44.
16. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.
17. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.
18. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – С. 67 - 73.
19. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014 – № 3. – С. 116–120.
20. Батьковский А.М. Анализ инновационной деятельности, осуществляемой высокотехнологичными предприятиями. // Актуальные проблемы науки на современном этапе развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (7 марта 2015 г., г. Стерлитамак). – Стерлитамак: РИЦ «АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ», 2015. – С. 138 - 139.

© А.М. Батьковский, М.А. Батьковский, 2016

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЯ

На протяжении многих лет в обществе были те, кто руководит и те, кем руководят. С начала XX века управление начинает выделяться в самостоятельную науку и продолжает развиваться в настоящее время. На протяжении развития этой науки основное внимание уделялось тому, как менеджер должен руководить, чтобы организация работала эффективно.

Современное развитие общества говорит о том, что эффективная и успешная деятельность организации напрямую зависит от грамотного и умелого управленца. Труд руководителя настолько специфичен, что правильно организовать его довольно проблематично. Умение эффективно руководить: что это наука или искусство? Однозначного ответа на этот вопрос, наверное, не даст никто. Можно лишь предположить, что это некий синтез науки и искусства управления.

Современный аппарат управления представляет собой очень сложный механизм с разнородными функциональными обязанностями и различным содержанием работы. Система показателей оценки его деятельности должна быть универсальной, применимой для различных сфер управления. [1] Она тем активнее сыграет свою роль, чем объективнее будет характеризовать степень достижения выдвинутых задач.

Эффективность управленческого труда – категория социально - экономическая, она раскрывает взаимосвязь результатов управленческой деятельности, выраженных технико - экономическими и социальными показателями, с расходами на их достижение.

На современном этапе существует экономическая и социальная эффективность труда руководителя.

Основой для оценки экономической эффективности управленческого труда является отношение суммы затрат на управление к объему производства или к стоимости единицы продукции. [2] Очень важно учитывать следующие характеристики:

- Соотношение темпов роста затрат на управление и объема прироста продукции или производительности труда;
- Соотношение объема прироста затрат на управление и объема прироста продукции, полученной за счет роста производительности труда;
- Соотношение между приростом затрат на техническое перевооружение и приростом затрат на управление.

Экономическая эффективность оценивается по уровню и динамике издержек на тот или иной вид управленческой деятельности. Однако сам факт экономии денег, времени или численности кадров управления будет показателем эффективности лишь в том случае, если качество управления, по крайней мере, не ухудшится. О действительной экономической эффективности управления можно говорить тогда, когда затраты на управление не изменились, а качество управления улучшилось; затраты на управление увеличились, но

еще в большей мере улучшилось качество управления. Наиболее распространенным показателем определения эффективности управления является отношение общего или конечного результата производства к совокупным затратам по управлению.

Две величины – результат и расход – имеют реальную ценность при определении эффективности управления, только будучи сопоставленными одна с другой. Высокий результат обесценивается, если для его достижения израсходованы непомерно большие суммы и средства. Но бывают и противоположные случаи, когда нужно израсходовать большие средства, чтобы получить требуемый эффект. Примером может послужить внедрение электронно - вычислительной техники. Значительные капиталовложения на ее закупку оправданы, так как в итоге действительно улучшаются социально - экономические результаты, в конечном счете, снижаются управленческие расходы на единицу продукции.

Отклонение в отрицательную или положительную сторону возможно в силу того, что любой социальный процесс неповторим, каждый процесс развивается в своеобразных условиях. Поэтому количественный эквивалент оценки лишь приблизительно отражает реально выполненную системой управления работу [3].

Управленческий труд – труд в значительной мере опосредованный, и не всегда можно определить, на каком этапе и / или в каком звене создаются (или не создаются) предпосылки для достижения выдвинутой цели, конечного результата. Есть и такие результаты, которые трудно поддаются количественной и качественной оценке с помощью технико - экономических методов. [4]

Эффективность социального управления можно довольно точно определить и измерить, исследуя цепь «цель – результат - расходы». При сопоставлении результата с расходами ставится задача: показать степень экономичности управления, т.е. дать ответ на вопрос, «ценой каких расходов было достигнуто данное приближение к цели». Тогда под эффективностью следует понимать как степень достижения цели, так и степень экономичности расходования ресурсов.

Чисто экономические критерии превращаются в социальные; переплетаясь друг с другом, они образуют единую систему критериев и показателей эффективности общественного производства. Конечный эффект (результат) является скорее ориентиром в системе оценки эффективности управления, чем непосредственно количественным показателем.

Возможность оценивать эффективность социального управления объясняется тем, что оно является относительно обособленной подсистемой в любой социальной системе и носит обслуживающий характер. В обеих подсистемах – управляющей и управляемой – занято определенное число людей, располагающих соответствующими материальными или духовными средствами воздействия. Подсистема управления создается и существует не для себя, а для обеспечения правильного функционирования и развития второй подсистемы, создающей материальные или духовные блага.

Следовательно, вопрос об эффективности управляющей подсистемы можно решать только таким образом: каков вклад системы управления в решение тех или иных социально значимых задач, и каково ее участие в достижении целей, стоящих перед конкретной организацией [5].

У любого человека, занятого в сфере управления, есть конкретные функции и обязанности, связанные с реализацией общей цели, но оценить действия каждого с

помощью единого обобщенного показателя (критерия) не всегда возможно. В большинстве случаев целесообразнее использовать комплекс показателей, тогда определение эффекта деятельности отдельного сотрудника будет более объективным. Показатели такого рода должны соответствовать основным видам деятельности и функциям управления, отличаться друг от друга и быть независимыми, точно и ясно сформулированными.

Оценка эффективности управленческого труда предполагает сравнение реальных его характеристик с эталонными, выработанными исходя из тех принципов и требований, в соответствии с которыми должен функционировать управленческий персонал. При оценке эффективности труда руководителей предполагаются различные методы, основанные на взаимосвязи эффективности производства и эффективности управления.

Различают два основных подхода: с одной стороны, оценка труда руководителей на основе качественных характеристик, с другой стороны, на основе количественных характеристик.

Для оценки работы руководителей на основе качественных характеристик наиболее часто применяются следующие 3 основных метода: метод, основанный на суждениях (метод 360 градусов), оценка по целям, оценка на основе поведения. Преимущество данных методов видится в их направленности на формирование обратной связи между руководителем и подчиненным.

Для оценки работы руководителей на основе количественных характеристик следует использовать оценку по конечным финансовым показателям деятельности предприятия, например, по уровню прибыли, по темпу роста прибыли и т.д.

Для оценки работы управленческого персонала используются показатели, которые можно классифицировать по различным критериям. Широкое распространение получила классификация, предполагающая деление показателей на логико - дедуктивные и эмпирико - индуктивные системы [6].

Весьма распространена методика расчета интегрального коэффициента качественной оценки труда руководителей, она производится по формуле:

$$K_{\text{инт}} = (K_{\text{с.л}} - 1) + \sum_{i=1}^n K_i \quad [1]$$

где $K_{\text{инт}}$ – интегральный коэффициент качественной оценки труда руководителей;

$K_{\text{с.л}}$ – коэффициент структуры и ликвидности капитала;

K_i – значение коэффициента прироста по i - му показателю (оборачиваемость готовой продукции, рентабельность продукции и т.д.);

n – количество приростных показателей.

Данный коэффициент позволяет с помощью количественных показателей охарактеризовать качество работы управленческого персонала, в частности, определить процент отчислений от фонда оплаты труда, на основании которого формируется фонд премирования.

При стабильном финансовом положении и равномерной работе предприятия в течение года, когда приростные показатели, такие как рентабельность заемного капитала, объем реализованной продукции и оборачиваемость оборотных средств, не меняются, т.е. наблюдается нулевой темп прироста, интегральный коэффициент качественной оценки труда руководителей не позволяет образовать фонд премирования. Соответственно можно

сделать вывод о том, что труд управленческого персонала является недостаточно эффективным и не приносит дополнительных выгод предприятию в целом. Для образования же такого фонда наряду со стабильным финансовым состоянием предприятия должны быть обеспечены положительные темпы прироста указанных выше показателей.

Среди методологических проблем эффективности труда важное место занимает вопрос о самом принципе ее определения. По этому поводу высказываются различные суждения. К наиболее обоснованному, следует отнести взгляд на эффективность как на соизмерение результатов труда персонала управления, выраженных полезным эффектом.

Соотношение элементов эффективности (эффект и затраты) указывает на следующие возможности ее повышения: при неизменных затратах и повышении эффекта; при неизменном эффекте и сокращении затрат; при более быстром увеличении эффекта по сравнению с ростом затрат. Какая из перечисленных возможностей будет приемлема для того или иного предприятия продиктует рынок.

Мероприятия, проводимые с целью увеличения производительности труда и оптимизации затрат рабочего времени руководителя, будут напрасными если руководитель: придерживается авторитарного метода управления; не анализирует свою работу с целью выявления резервов снижения затрат рабочего времени; не посвящает время самообразованию.

Хорошему руководителю стоит создавать и постоянно поддерживать материальную и моральную заинтересованность подчиненных в конечных результатах труда. Без постоянного и ежедневного труда по совершенствованию и саморазвитию стать и оставаться эффективным руководителем невозможно, так как это требует характер управленческой деятельности.

Список использованной литературы

1. Метсанурк Э.Г., Орлов В.П., Тюфякова О.П. Формирование управленческого учета и учетной системы угольной компании // Антикризисное управление: производственные и территориальные аспекты. Сборник статей V Всероссийской научно - практической конференции. Новокузнецк, 2007. С.147 - 150.
2. Тюфякова О.П. Повышение эффективности менеджмента горного предприятия. – Новокузнецк: СибГИУ, 2005. – 15 с.
3. Управление персоналом : учебник для бакалавров / под ред. Уб66 А. А. Литвинока. — М. : Издательство Юрайт, 2013.
4. Нифонтов А.И., Тюфякова О.П. Ключевые показатели эффективности угольной компании и филиалов - шахт // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Международная научно - практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С.110 - 112.
5. Черникова О.П., Гостинцев З.А. Система социальных гарантий и морально - психологического стимулирования работников угольной отрасли // Промышленное развитие России: проблемы и перспективы. Труды XII Международной научно - практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 3 томах. Кафедра экономики предприятия. 2014. С.135 - 142.
6. Смолкин А. М. Менеджмент: основы организации: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 248 с. - (Серия "Высшее образование").

© И.В. Безбокова, 2016

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В ФИНЛЯНДИИ

Необходимо отметить, что по итогам 2014 г., согласно исследованию, проведенному под эгидой Мирового Экономического Форума, Финляндия заняла первое место в рейтинге текущей конкурентоспособности и первое место в рейтинге перспективной конкурентоспособности стран, обогнав такие ведущие индустриальные державы, как США, Япония, Великобритания.

В 2015 г. Финляндия уступила первое место в обоих рейтингах США, но по - прежнему осталась в мировых лидерах по уровню конкурентоспособности [4]. Поскольку Россия в последнем рейтинге занимает лишь 54 - е место из 87, анализ успешного опыта нашего северного соседа может быть полезным для выстраивания собственных приоритетов экономической политики и корпоративных стратегий. Очевидно, что конкурентоспособность определяется целым рядом микроэкономических, макроэкономических, социальных и культурных факторов и особенностей. В данной статье рассмотрим лишь один аспект формирования устойчивой конкурентоспособности – развитие кластеров [2].

Как известно, под кластером понимается сеть независимых производственных или сервисных фирм (включая их поставщиков), создателей технологий и ноу - хау (университеты, научно - исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости. Кластерный подход к анализу структуры экономики стал исключительно популярным в Финляндии после того, как он впервые был использован для разработки промышленной политики страны в конце двадцатого века [3].

На данный момент у Финляндии есть богатый опыт внедрения и функционирования промышленных кластеров, особенно в лесной промышленности. Долгосрочная программа, направленная на развитие лесного кластера, акцентировалась на интеграции лесного хозяйства с другими этапами технологической цепочки, такими, как производство, сбыт, маркетинг. Ключевыми задачами программы являлись налаживание тесного сотрудничества между научно - исследовательскими учреждениями, повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в сфере производства оборудования для лесопереработки. По территориальному охвату программа носила национальный уровень. Промышленность Финляндии в настоящее время полностью кластеризована. При составлении министерством торговли и промышленности Национальной промышленной стратегии были проанализированы перспективные отрасли, в которых присутствовал устойчивый экспорт и приток внешних инвестиций. Приоритетными сферами являются энергетика, телекоммуникации, строительство, здравоохранение, химия, лесное хозяйство, экология, транспорт.

Результатом работы, проведенной в течение десяти лет, стал рост экономики Финляндии благодаря высокотехнологичным отраслям и кластерам. Анализ, проведенный Институтом исследования экономики Финляндии (ETLA) показал, что сильными кластерами являются телекоммуникационные технологии и лесной комплекс. На Финляндию в настоящее время приходится около 10 % от мирового экспорта деревообрабатывающей продукции, а также более 20 % экспорта бумаги. Компании, которые занимаются деревообработкой, обладают одним из самых высоких уровней производительности труда в промышленности на внутреннем и внешнем рынке. В Финляндии очень сильно развит телекоммуникационный кластер [5]. Ярким примером является корпорация Nokia, выпускающая мобильные телефоны, а также оборудование для мобильной связи. Основная часть продукции кластера выпускается компанией Nokia. В кластере создана эффективная система образования, система развития инновационных технологий, сеть связанных производств и услуг и прочие обладают самостоятельной ценностью и формируют условия для развития устойчивых конкурентных преимуществ. Темпы развития данного кластера прогнозируются на уровне около 8 % в год вплоть до 2018 г. В кластере вокруг Nokia сосредоточено около 100 компаний, которые специализируются на выпуске микросхем и программном обеспечении. Стабильными в Финляндии являются энергетический, машиностроительный, лесной и металлургический кластеры. В последние годы идет работа над развитием кластера здравоохранения. По степени развития к латентным относятся строительный и продовольственный кластеры. В создании производственных и исследовательских центров в Финляндии приняли участие известные транснациональные компании, такие, как IBM, Microsoft, Siemens, Sony, которые ориентировались на использование преимуществ высококвалифицированной рабочей силы, на взаимодействие и совместное использование создаваемых инноваций в финских кластерах [6].

Следует отметить, что развитию кластеров в Финляндии способствовал высокий уровень взаимодействия участников кластеров, в том числе и правительства страны. Можно отметить интересный парадокс: эффективное развитие производства продукции с высокой добавленной стоимостью и активные инновации происходили в секторах, испытывавших недостаток природных ресурсов. Отсутствие собственных энергетических ресурсов стимулировало поиск и разработку энергоэффективных технологий, кластера стали основой для увеличения объемов экспорта продукции металлообрабатывающей, химической промышленности, существенного повышения качества переработки сырьевых ресурсов [7].

Как показывают исследования, показателями конкурентоспособности выступают: преобладание доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле; превышение отраслевого экспорта над импортом. В то время как потенциальная конкурентоспособность фиксировалась в случае, если темпы роста объемов продаж, прибыли и инвестиций, а также уровень производительности труда в данной отрасли выше среднеотраслевых в мире [1]. Ныне Финляндия, имея 0,5 % мировых запасов лесных ресурсов, обеспечивает более 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25 % мирового экспорта качественной бумаги. Сегмент Финляндии на рынках телекоммуникационной продукции также исключительно высок для столь маленькой страны: около 30 % рынка оборудования для мобильной связи и почти 40 % рынка мобильных телефонов, что свидетельствует об очень высоком уровне конкурентоспособности.

Стабильные кластеры, к которым отнесены энергетический, металлургический и машиностроительный, показывают положительную динамику формирования всех элементов кластера и взаимодействия внутри кластера, но пока еще не достигли желаемого

уровня развития для получения уверенных выгод от объединения [8]. Перспективными кластерами являются бизнес услуги, здравоохранение, которые отличаются неравномерным развитием структуры кластера и слабостью отдельных элементов модели «Даймонд». Однако при этом существуют выраженные конкурентные преимущества и фундаментальные факторы, способствующие их дальнейшему развитию.

На наш взгляд, Финляндия может служить примером существенной роли государства в реализации кластерной политики, где вопросами кластерного развития занимается широкий круг государственных учреждений. К ним можно отнести Министерство промышленности и торговли; Министерство образования; Министерство внутренних дел; Парламент; Кабинет министров; Совет по научной и технологической политики; Академия Финляндии; Национальное агентство технологий; Национальный центр исследований и разработок для благосостояния и здоровья; Сельскохозяйственный исследовательский центр Финляндии; Технический исследовательский центр Финляндии и Финский инновационный фонд. Деятельность данных организаций направлена на формирование и развитие современной инновационной системы Финляндии, финансирование НИОКР и реализацию совместных международных проектов [9].

Международные кластеры Финляндии располагаются преимущественно в регионе «Ботнической дуги» (приграничные области Швеции и Финляндии). Основные сферы их специализации: ИКТ, металлургия, деревообработка и лесное хозяйство, медицина, образование и НИОКР. Ключевой целью правительственной инициативы по формированию трансграничных кластеров стало развитие приграничных периферийных территорий двух стран, с перспективой их дальнейшего позиционирования в качестве посредника в отношениях между Россией и ЕС. В целом основой инновационной политики Финляндии выступает государственная «Программа экспертных центров», направленная на развитие специализации отдельных регионов и организацию системы управления. На базе данной программы создан ряд исследовательских компаний для аккумуляции новых знаний и проведения НИОКР в рамках выбранных приоритетных направлений.

Латентные кластеры, к которым были отнесены пищевой и строительный, несмотря на то, что объединяют ряд довольно успешных компаний Valio, Fazer, Tikkurilla и другие компании, в целом весьма далеки от серьезной кластерной структуры, и процессы ее формирования происходят недостаточно оперативно. Данные кластеры выступают объектом внимания исследователей и государственных органов, но не рассматриваются как движущие силы экономического роста в стране.

Анализируя опыт становления и основные тенденции развития финских кластеров, можно выделить некоторые характерные черты:

- во всех случаях высокий уровень взаимной связи институтов и секторов представляет собой значимый фактор конкурентоспособности кластеров;
- эффективное развитие отраслей, характеризующихся высокой добавленной стоимостью, происходило в секторах, испытывавших дефицит природных ресурсов;
- в ближайшей перспективе для многих кластеров ведущая роль в обеспечении конкурентоспособности будет отводиться качеству корпоративной стратегии;
- важнейшим моментом глобальной стратегии, на который обязательно будут делать ставку компании лесного, машиностроительного и энергетического кластеров, останутся требования к экологическим качествам готовой продукции и используемых технологий.

Список использованной литературы:

1. Бакланов П.Я., Шинковский М.Ю. Трансграничный регион: понятие, сущность, формы. – Владивосток, 2010.

2. Германский дом науки и инноваций. URL: <http://www.dwih.ru/netzwerke-und-cluster-de.html>.
3. Дмитренко В.В., Сайбель Н.Ю. Трансфер технологий в России и за рубежом // *Juvenis scientia*. 2016. № 2. С. 104 - 105.
4. Дриго М. Ф. Формирование территориально - промышленных комплексов в условиях экономической стабилизации региона // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2007. № 3. С. 76 - 86.
5. Ермоленко В.В. Интеллектуальные ресурсы и международное сотрудничество в экономике знания // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2010. № 6 (60). С. 25 - 41.
6. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. – М., 2011.
7. Сайбель Н.Ю., Ратиев В.В. Основы предпринимательства: учебное пособие. – М.: НОУ ВПО «Московский университет им. С.Ю. Витте», 2012. – 120 с.
8. Сайбель Н.Ю., Емтыль Ф.К. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России // *Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова*. Выпуск 15. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2013. С. 63 - 72.
9. Zámorský P. Emergence of Transnational Clusters // *Journal for East European Management Studies*. 2012. Vol. 16 (4). P. 464 - 479.

© Н.Ю.Сайбель, С.В. Белич, 2016

УДК 339.137.2

E.N. Valeyeva

Master's degree student at «Economics and Management of oil and gas companies» chair
Ufa state petroleum technological university

Scientific adviser: V.V. Biryukova, PhD in Economics,

Associate professor at «Economics and Management of oil and gas companies» chair
Ufa state petroleum technological university, Ufa, Russian Federation

ASSESSMENT PROCEDURE OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF VERTICALLY - INTEGRATED OIL COMPANIES

Today we can see how dramatically change the situation with factors of external and internal environment that influence Russian companies. It is caused by transformation within the nature and sources of growth of their productivity and competitiveness [3]. However along with theoretical research of essence of the competition and competitiveness, in economic literature the problem of practical assessment of competitiveness is still widely discussed. It is possible to state that in terms of assessment of product competitiveness certain success is achieved today and quite acceptable techniques of competitiveness assessment of identical goods and services have been developed. More difficult is the situation with competitiveness assessment of companies. In spite of the fact that certain steps in this direction were taken and are still being taken, there is no universal and conventional procedure for a complex assessment of competitiveness of companies.

At the same time, the need for an assessment of competitiveness of a company still exists. Studying of competitors and conditions of competition in the relevant sector is required first of all to define advantages and disadvantages of a company when compared to its competitors, and to draw conclusions for development of own successful competitive strategy and maintenance of

existing competitive advantages. Determination of competitiveness of a company is an integral element of activity of any economic entity. Most often carrying out an assessment of competitiveness of a company pursues the aim to define company's position at the market.

Vast majority of techniques of assessment is based on identification of the factors that determine competitiveness of economic entities, and at the same time the emphasis is made on creation of their exhaustive list [1, 4, 5]. However the system of factors of competitiveness of any company is open, and a number of elements of this system is not distinct. Thus, the quantity of factors of competitiveness is almost infinite, therefore, the list of such factors will never be extensive and so the assessment of competitiveness of a company based on such incomplete list will be inadequate. Making an exhaustive list of these factors of major importance researchers end up in a dead end since such list is impossible to be formed. Also, the existing methods of assessment of competitiveness do not consider basic features of an oil and gas industry.

Competitiveness of a vertically integrated oil company —quantitatively measurable category that demands application of methods of the economic - mathematical analysis, a model that is capable of higher accuracy of reflection of the existing state and giving the authentic forecast of future development.

As a level of competitiveness of a company a relative indicator that reflects the characteristic of company's opportunities to resist to a competitive impact at certain markets (separate segments) during a certain period of time is understood.

The main key indicators of efficiency are subdivided into corporate (financial) for which the president of the company is in charge and functional key indicators of efficiency for which the directors of departments are in charge. As in the context of this work competitiveness of the vertically integrated oil companies is considered at the international level (figure 1), taking foreign practice as a basis, we will divide functional key indicators of efficiency into two groups - Upstream (exploration and production) and Downstream (petrochemicals and oil processing), and on their basis we will carry out an assessment of the international competitiveness.

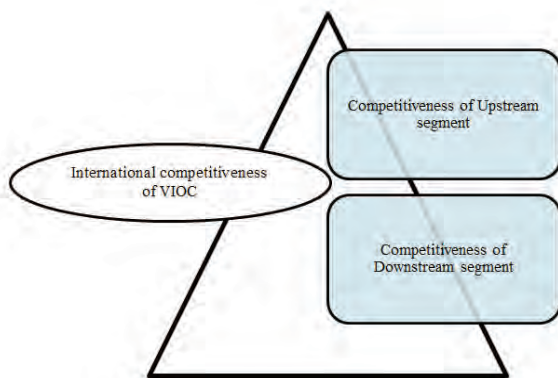


Figure 1. International competitiveness of vertically - integrated oil companies

Advantage of the offered approach is that importance of indicators of competitiveness of each segment is considered, it gives confidence that the complex indicator of competitiveness will be defined proceeding from competitiveness of its forming business segments. Having carried out an assessment, will become possible visually to see the level of competitiveness of each of the

segments, it in its turn can become one of tools of the strategic analysis and form a basis for development both corporate strategy of development, and strategy of each of business units separately as well.

The procedure of an assessment of international competitiveness of the vertically integrated oil company (figure 2) provides realization of six consecutive stages:

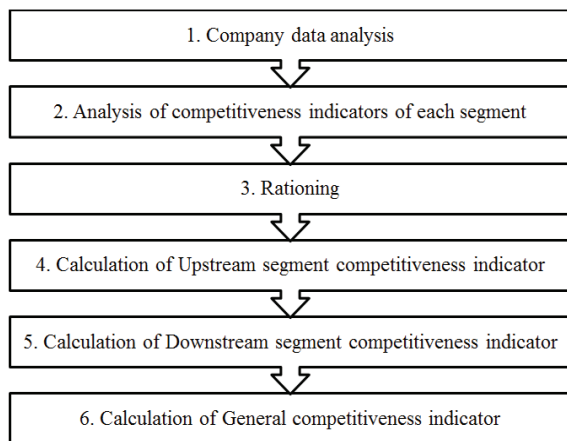


Figure 2. Procedure of assessment of international competitiveness of the vertically integrated oil company

For selection of companies for comparison the following criteria are offered: market capitalization, revenue, costs of researches and development (R&D), international nature of activity, compliance of the target markets and main activities.

As any oil company represents a multidimensional dynamic object, at determination of level of her competitiveness the set of the certain interconnected characteristics reflecting a quantitative measurement of its development is necessary.

In Upstream the main key indicators of functioning of the segment can be such characteristics as gross output (U1), costs of exploration (U2), coefficient of completion of fields (U3), gain of production (U4), specific costs of exploration (U5), development (U6), production (U7).

In Downstream: efficiency of capacities (D1) and margin of processing (D2), and also depth of processing (D3), output of light oil products (D4)), power (D5), production of gasoline (D6), diesel fuel (D7) and fuel oil (D8). [4]

Considering specifics of calculations, the majority of indicators have various scales of measurement. It limits opportunities in creation of integrated indicator of assessment, and also doesn't give the chance to compare efficiency of activity. For the solution of the revealed problem it is offered to use methodical approach to rationing of values of indicators on separate segments. The essence of approach is in transition from various scales of measurement of indicators, to rated scale on which values from 0 to 1 serve as indicators. The best indicator among competitors in this segment is accepted as a norm. The offered approach allows lead indicators to a uniform scale from

0 to 1 that provides their comparability and allows count integrated indicators on separate segments of activity.

After definition of indicators, we pass to definition of an index of competitiveness of the upstream and downstream segments respectively according to a formula:

$$I^K_{upstream} = \sqrt{U_1 * U_2 * U_3 * U_4 * U_5 * U_6 * U_7}$$
$$I^K_{downstream} = \sqrt{D_1 * D_2 * D_3 * D_4 * D_5 * D_6 * D_7 * D_8}$$

On the basis of competitiveness of segments it is possible to define the general competitiveness of VIOC (I^k_o) as a root from product of indexes of competitiveness of its business segments:

$$I^k_o = \sqrt{I^K_{upstream} * I^K_{downstream}}$$

After calculation of an index of general level of competitiveness of VIOC we will carry out its comparison with the level of competitiveness of the rival companies accepted for comparison. For this purpose we will carry out for them similar calculation of an indicator of the general competitiveness, based on these indicators, we will define the place of the company interesting us in the international market.

If the level of the general competitiveness (I^k_o) below average market it means that there are gaps in resources and abilities of the company in comparison with competitors and it is necessary to develop and realize a set of measures directed to increase efficiency and competitiveness [2]. Elimination of the revealed gaps can be reached as due to stimulation of internal reserves for the account organizational and technical activities, and strengthening of a market position at realization of strategic partnership.

List of references

1. Biryukova V.V., Valeeva E.N. Analiz podhodov k ocenke konkurentosposobnosti neftyanoj kompanii na mezhdunarodnom rynke // EHlektronnyj nauchnyj zhurnal Neftegazovoe delo. 2015. № 4. S. 538 - 548.
2. Biryukova V.V. Mekhanizm razrabotki, optimizacii i upravleniya programmoj povysheniya ehffektivnosti neftegazodobyvayushchih proizvodstv // EHlektronnyj nauchnyj zhurnal Neftegazovoe delo. 2006. № 1. S. 55.
3. Biryukova V.V. Ustojchivost' razvitiya neftyanyh kompanij Rossii // Vestnik Sibirskoj gosudarstvennoj avtomobil'no - dorozhnoj akademii. 2015. № 3. S. 92 - 98.
4. Biryukova V.V. Marketing: uchebnoe posobie / Ufimskij gosudarstvennyj neftyanoj tekhnicheskij universitet. Ufa, 2010.
5. Burenina I.V., Varakina V.A., Sistema edinyh pokazatelej ocenki ehffektivnosti deyatel'nosti vertikal'no - integrirovannyh neftyanyh kompanij // Internet - zhurnal Naukovedenie. 2014. №1 (20).
6. Sevost'yanova E.V., Romanenko E.V., Karpenko M.G., Ploskonosova E.P., Moroz S.A., Biryukova V.V., Men'kov V.N. Konkurentosposobnost' rossijskoj ehkonomiki (teoriya, praktika, traektoriya izmenenij i puti povysheniya): uchebnoe posobie / Sibirskaya gosudarstvennaya avtomobil'no - dorozhnaya akademiya. Omsk, 2005.
7. Tis D. Dzh., Pizano G. i SHuen EH. Dinamicheskie sposobnosti firmy i strategicheskoe upravlenie // Vestnik SPbGU. Ser.8 «Menedzhment», 2003, Vyp.4 (№32).

© V.V. Biryukova, E.N. Valeyeva, 2016

Е.В. Бобровская

К. в. н, доцент

ИЭиФ ФГБОУ ВО Омский ГАУ

Г.Омск, Российская Федерация

Ю.А.Середова

студентка 5 курса ФЭТС

ФГБОУ ВО Омский ГАУ

Г.Омск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЯРОСЛАВСКОЕ» ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия – это комплексное изучение его работы, позволяющее дать объективную оценку, выявить закономерности и тенденции развития, вскрыть резервы производства и недостатки в работе, наметить пути улучшения всех сторон деятельности предприятия.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на данный момент времени.

Внутренним проявлением финансового состояния предприятия является финансовая устойчивость, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Основные задачи финансового состояния предприятия:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия;
- поиск резервов улучшения финансового состояния, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов;
- прогнозирование возможных финансовых результатов [1].

Для определения финансового состояния предприятия необходимо оценить структуру баланса (табл.1). Исходные данные для расчета взяты из форм отчетности данного предприятия [2].

Таблица 1. Определение структуры баланса ООО «Ярославское» за 2014 г.

Показатель	Значение показателя		Изменение (гр.3 - гр.2)	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	на начало отчетного периода	на конец отчетного периода			
Коэффициент текущей ликвидности	14,5	35,6	21,1	не менее 2	соответствует

Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,67	0,68	0,01	не менее 0,1	соответствует
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности	X	31,08	X	не менее 1	соответствует

Коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода соответствует нормативному значению и показывает, что 35,6 рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, какая часть оборотных активов предприятия финансируется за счет собственных оборотных источников. Значение коэффициента оптимально, т.е. большая часть оборотных активов финансируется за счет собственного капитала.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности равен 31,08, что говорит о платежеспособности предприятия.

В таблице 2 рассчитаны показатели финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости ООО «Ярославское» за 2014 г.

Показатель	Значение показателя		Изменение показателя	Описание расчета и нормативное значение
	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода		
Коэффициент автономии	0,64	0,67	0,03	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Рекомендованное значение >0,5 (обычно 0,6 - 0,7)
Финансовый леверидж	0,5	0,4	0,1	Отношение заемного капитала к собственному. Оптимальное значение: 1
Коэффициент покрытия инвестиций	0,93	0,97	0,04	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Рекомендованное значение около 0,9
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,71	0,75	0,04	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных и долгосрочных заемных средств. Отношение должно

				быть как минимум положительное
Коэффициент мобильности оборотных средств	1,48	1,55	0,07	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества
Коэффициент обеспеченности текущих активов	0,98	0,99	0,01	Отношение собственных оборотных средств к текущим активам. Рекомендованное значение не ниже 0,1
Коэффициент краткосрочной задолженности	1	1	0	Отношение краткосрочной задолженности к сумме общей задолженности
Коэффициент обеспеченности материальных запасов	1,11	1,13	0,02	Отношение собственных оборотных средств к величине материально - производственных запасов. Рекомендованное значение не менее 0,5

Коэффициент автономии на конец отчетного периода увеличился на 0,03. Таким образом, 67 % активов предприятия сформированы за счет собственного капитала.

Финансовый леверидж равен 0,4, что ниже оптимального значения, следовательно, собственный капитал превосходит заемный. Значение коэффициента покрытия инвестиций составило 0,97, это значит, что доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала составляет 97 % . Коэффициент маневренности собственного капитала на конец года показывает, что 75 % собственного капитала вложено в наиболее маневренную (мобильную) часть активов.

Коэффициент мобильности оборотных средств на конец года показывает, что 1,55 рублей оборотных средств приходится на 1 рубль внеоборотных активов. Коэффициент обеспеченности текущих активов равен на конец года 0,99, это показывает обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными средствами или нуждаются в привлечении заемных. В данном хозяйстве запасы на 113 % обеспечены собственными средствами.

Таким образом, финансовое состояние данного предприятия можно назвать устойчивым. В тоже время необходимо более активно привлекать заемные средства, т.к. с их помощью предприятие может усилить свои рыночные позиции и повысить рентабельность собственного капитала.

Список используемой литературы:

1. Савицкая Г.В. Анализ производственно - финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: учебник. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 368 с.

УДК 339.138

М. С. Боровикова

студентка

СФУ, ИУБПиЭ

Г. Красноярск, Российская Федерация

научный руководитель д - р экон. наук, доц. Батукова Л. Р.

СОКОНКУРЕНЦИЯ, КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННУЮ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ

В условиях перехода мировой экономики на инновационную модель развития реальный экономический рост может быть обеспечен только массовой разработкой инновационных технологий, товаров и услуг в реальном секторе. Это требует существенных инвестиционных затрат и организационных усилий на протяжении всего инновационного процесса. Традиционные виды кооперационных связей между компаниями уже не обеспечивают необходимой консолидации средств и возможностей для поддержания инновационного развития бизнеса. Это явилось объективной основой ускорения развития относительно нового типа кооперационных связей, ставших массово распространяться внутри реального сектора экономики в последней четверти XX века, - отношений соконкуренции.

К проблеме развития кооперационных связей в промышленном секторе на протяжении XX века обращались многие отечественные и зарубежные исследователи. В настоящее время, в связи с переходом экономики на инновационную модель развития и соответствующей перестройкой реального сектора, этому вопросу посвящается все больше научных работ [2; 3; 7; 8; 10]. Несмотря на это кооперационные связи, формируемые на основе соконкуренции, исследованы слабо, особенно в отечественном сегменте науки.

Концепция соконкуренции (соопетition) была разработана Бранденбургером и Нейлбаффом в середине 1990 - х годов. Если раньше понятия конкуренции и сотрудничества рассматривались отдельно друг от друга, то им удалось обосновать, что сейчас успех фирмы часто определяется ее способностью одновременно реализовывать как конкурентные стратегии, так и стратегии, направленные на сотрудничество [5, с.8 / 10].

Такая кооперация, построенная на отношениях партнерства, становится возможной в тех случаях, когда компании выпускают схожий массовый продукт и ведут борьбу за одних и тех же клиентов на одних и тех же рынках. Развитие соконкуренции позволяет сохраниться компаниям-конкурентам и действовать на взаимовыгодных условиях. А это является процессом, препятствующим корпоративным сговорам и монополизации рынка. Кроме того, данный процесс можно расценивать, как процесс, подготавливающий

интеграционные процессы, которые становятся все более разнообразными и сложными, и уже практически повсеместно выходят за рамки межфирменного сотрудничества, охватывая всё большее число участников, и поэтому требуют все более существенной предварительной подготовки [6, с. 35].

Обобщая идеи сторонников союзно - конкурентных взаимодействий под соконкуренцией предлагаем понимать вид кооперационных связей и соответствующих им экономических отношений, устанавливающихся между конкурирующими компаниями, при которых их деятельность в одном или нескольких бизнес - процессах направлена на сотрудничество и получение взаимовыгодных результатов с использованием совместных ресурсов и разделением рисков от негативных последствий.

Из предложенного определения следует, что по признаку места возникновения и комплексу кооперационных задач, можно выделить три существенно различающихся *типа соконкуренции*, в т.ч.: а) организационное сотрудничество на внепроизводственных этапах; б) интеллектуальное сотрудничество на внепроизводственных этапах; в) традиционная кооперация на производственных этапах (направленная на повышение операционной эффективности и снижение затрат на основе вертикальных и горизонтальных кооперационных связей) (рисунок 1).

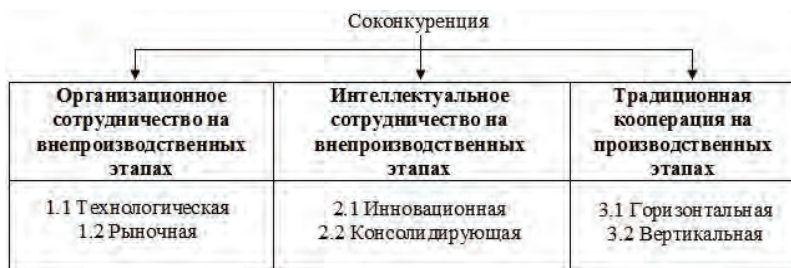


Рис. 1 - Типы соконкуренции по месту возникновения и комплексу кооперационных задач

Технологическая соконкуренция имеет место на следующих этапах: закупка оборудования или материалов для производства; грузоперевозки продукции; набор персонала; проведение маркетинговых мероприятий; разделение ответственности за выполнение разных бизнес - процессов. Сочетание конкуренции и сотрудничества здесь заключается в том, что компании остаются конкурентами относительно рыночных стадий взаимодействия, но сотрудничают друг с другом на дорыночных этапах деятельности для проведения политики снижения цен или формирования спроса интересующей их продукции [10, с. 233]. Сотрудничество здесь выступает способом установления комфортных условий работы с поставщиками. Результатом такой соконкуренции для компаний является снижение затрат на производство, а для поставщиков - увеличение качества поставляемой продукции. В качестве пояснительного примера можно привести реальную ситуацию на рынке чайной продукции. Стоимость перевозок грузов на данном рынке паллетами довольно высокая, поэтому для оптимизации затрат рациональнее всего использовать транспортировку чая контейнерами. Но для этого необходимо иметь большие

объемы поставок и заказов. В связи с этим появляются отношения соконкуренции среди небольших компаний, занимающихся продажей чая, которые заключаются во временном объединении для совместных перевозок в отдаленные точки розничных и оптовых продаж. Тем самым они помогают друг другу в развитии на рынке, но остаются друг для друга конкурентами [11].

Рыночная соконкуренция наиболее характерна для бизнес - процессов: реализации готовой продукции; поставки продукции в рыночные и оптовые точки продажи. Основными конкурентами на данном этапе будут являться, конечно же, компании, представляющие свою продукцию на рынке. Сотрудничество для них будет проявляться в виде формирования предложения (цены, объема, вариации и доступности выпускаемой продукции) [10, с. 233]. Потребители здесь вступают в соконкуренцию, если количество поставщиков очень мало по сравнению с количеством потребителей, но с другой стороны они постоянно сотрудничают, изменяя уровень спроса, а следовательно, цену. Немаловажным аспектом в данном виде конкуренции является присутствие сателлитов, т.е. компаний, чьи продукты и услуги дополняют возможности рассматриваемой основной компании, тем самым повышая ее ценность [1, с. 66]. Поэтому сотрудничество с компаниями - сателлитами здесь выступает своеобразным катализатором роста рентабельности продаж основной компании по сравнению с ее конкурентами. Результатом соконкурирующих отношений данного типа будет являться рост спроса, прибыли для поставщиков, и установка желаемых качеств продукции – для потребителей. Рассмотрим следующую ситуацию: на зарубежном рынке автомобилестроения в конце 1990 - х годов завязалась ценовая война в рамках борьбы между компаниями за потребителей, и фирмы, одна за другой, снижали цены для привлечения покупателей. В результате такой политики доля рынка не изменилась ни у одной из компаний, а средняя цена на автомобили упала. Тогда General Motors Company приняла решение о выпуске кредитной карты, созданной совместно с банком, на которую начислялось 5 % от покупок по этой карточке. Людям, которые не приобрели кредитную карточку этой компании, придется больше заплатить за автомобиль. Тем самым программа дает возможность компаниям всей отрасли постепенно поднимать свои цены. Затем Ford и Volkswagen последовали примеру и выпустили подобные карты, но для покрытия утрат отменили другие программы стимулирования спроса, что было выгодно для General Motors. Получается, что эта компания извлекла выгоду для себя и не разорила своих конкурентов [11]

Инновационная соконкуренция характерна для процесса разработки нового продукта или создания новой услуги. Конкуренция в этом случае проявляется между компаниями похожими между собой по виду деятельности, между потребителями за поставщиков и между поставщиками и потребителями (за цену поставок). Но сотрудничество здесь играет важнейшую роль. В частности, чем лучше будет организована коммуникация между компаниями, потребителями и поставщиками, тем выше будет качество инновационного продукта [4, с. 131]. Кроме того, соконкуренция в инновационных процессах – один из основных инструментов создания инноваций, т.к. часто результат – инновационный продукт – может быть получен только в следствие полноценного сотрудничества и конкуренции между каждым участником процесса [4, с. 132].

Зачастую данный вид соконкуренции проявляется в объединении усилий различных компаний, занимающихся выпуском комплектующих для цифровой техники,

микродатчиков или программ, основанных на компьютерных нейронных сетях, для создания робототехники.

Консолидирующая соконкуренция может присутствовать на различных этапах жизненного цикла компании, но чаще имеет место при: проведении маркетинговых мероприятий и продвижении товара; выходе компаний на рынок; активизации совершенствования производственных процессов при спаде рентабельности в отрасли. [9, с. 3]. В пример можно привести ситуацию на зарубежном рынке авиаперевозок, когда небольшая обанкротившаяся авиакомпания Kiwi, решила воспользоваться плюсами малого размера и публично заявила о том, что «ни на каком направлении не будет претендовать больше чем на 10 %, четыре полета в день — это максимум». Из-за ее демонстративного пассивного отношения к росту доли рынка другим компаниям не было смысла начинать ценовую войну. С другой стороны каждый новый авиаперевозчик – серьезный соперник для Kiwi, которого она будет стремиться вытеснить, тем самым ограждая его от крупных компаний. Таким образом, компания, не расширяясь и защищая рынок от новичков, вносит в игру дух соконкуренции [11].

Горизонтальная соконкуренция представляет собой установление партнерских связей с предприятиями, производящими аналогичную продукцию [5, с. 5 / 10]. Такие связи могут установиться между компаниями на различных стадиях производства и реализации. Предпосылками к формированию таких отношений являются: несамостоятельность компаний; потребность в партнерских связях; инновационная деятельность; расширение производственных мощностей и возможностей. Результаты такой соконкуренции - это различные типы корпоративных объединений предприятий [5, с. 5 / 10]. На российском рынке кондиционеров в летние жаркие периоды времени часто создаются такие ситуации, когда розничные компании, не имея нужного товара для конкретного потребителя, перенаправляют их другим аналогичным компаниям. То есть, благотворная работа с потребителями положительно влияет на их деятельность, а увеличение потока покупателей у конкурентов является той частью соконкурентных отношений, которая называется сотрудничеством.

Вертикальная соконкуренция присутствует при установлении взаимоотношений с предприятием - поставщиком (связи вниз) или предприятием - потребителем (связи вверх) продукции или услуг данного предприятия [5, с. 5 / 10]. Данная соконкуренция так же, как и предыдущая, может иметь место на разных стадиях жизненного цикла предприятий. Если в предыдущем виде соконкуренции участниками являлись только компании одного уровня, то здесь наоборот. То есть, критерием выделения такой соконкуренции является принадлежность участников к разным ступеням и стадиям производственного цикла. Результатом этого типа соконкуренции будет урегулированная и отлаженная структура создания продукта от формирования цехов до корректировки параметров товара. Пример: небольшая компания по производству бытовой химии придумала разливать жидкое мыло во флаконы с насосом - дозатором. Гендиректор предвидел, что его компании будет не просто устоять, когда его идею подхватят гиганты рынка его продукции. Но анализ возможностей поставщиков показал, что только две компании могли предоставить такие дозаторы; он заказал им 100 млн насосов и тем самым обеспечил их работой на год вперед. Этим ходом данная компания утвердилась на рынке, как новатор, улучшила репутацию и

получила немалую долю рынка к тому времени, как другие компании могли воспользоваться этой идеей.

Развитие теоретической и методической основы экономических отношений, сформированных на основе соконкуренции, а так же соответствующих кооперационных связей, будет способствовать тому, что компании реального сектора экономики смогут более эффективно осуществлять разработку инновационных технологий, товаров и услуг, требующих существенных инвестиционных затрат, организационных усилий, принципиально новых, междисциплинарных идей. А это является обязательным условием перехода реального сектора экономики на инновационную модель развития. Государство осознает необходимость этих связей и поэтому на основе государственно - частного партнерства поддерживает их развитие на уровне кластеров, технологических платформ и развитии инновационной политики.

Список использованной литературы:

1. Архипов, А. М. Теоретические вопросы современных конкурентных стратегий / А. М. Архипов // Финансы и кредит. – 2008. – № 21. – С. 60–68.
2. Батукова, Л. Р. Повышение эффективности организации промышленно - производственного сектора экономики: управление кооперационными связями при кластерной организации / Л. Р. Батукова // Вестник международного Института управления. – 2015. – № 5 - 6 (135 - 136). – С. 71 - 79.
3. Батукова Л. Р. Управление инновационной модернизацией экономики регионов Сибири [Электронный ресурс] : дис. ... д - ра экон. наук : 08.00.05 / Батукова Луиза Рихардовна. – Красноярск, 2014. – Режим доступа: http://www.sibsau.ru/images/avtoreferat/2014/2014_06_16_dissertaciya_batukova.pdf.
4. Бурец, Ю. С. Эволюция моделей управления инновационным процессом / Ю. С. Бурец // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 4. – С. 125–139.
5. Вайлунова, Ю. Г. Развитие межорганизационных связей как инструмента повышения конкурентоспособности бизнес - субъектов / Ю. Г. Вайлунова // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2015. – № 3. – С. 17–26.
6. Королев, В. И. Интеграция предприятий в мировой и российской экономике / В. И. Королев, Е. Н. Королева // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 3. – С. 32–37.
7. Лубнина, А. А. Совершенствование управления отраслевым инновационным развитием на основе модели соконкуренции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Лубнина Алсу Амировна. – Казань, 2010. – 24 с.
8. Сайфуллина, С. Ф. Оценка возможностей и перспектив инновационного развития предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Сайфуллина София Фаруковна. – Уфа, 2011. – 26 с.
9. Сенчагов, В. К. Консолидация финансовых ресурсов государства и бизнеса: возможности и перспективы / В. К. Сенчагов // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2007. – №12. – С. 3–13.
10. Шинкевич, А. И. Инновационное развитие химии и технологий полимерных и композиционных материалов на основе модели соконкуренции / А. И. Шинкевич, А. А.

Лубнина // Вестник казанского технологического университета. – 2011. – № 1. – С. 230 - 240.

11. Бранденбургер, А. Правильная игра: теория игр и стратегия бизнеса / А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф // Harvard Business Review Россия. - 2008. май. - С. 45 - 67.

© М. С. Боровикова

УДК 339

Т.Н. Брынкина

студентка 5 курса

Калужского государственного

университета им.К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

М.В. Непарко

Ст. преподаватель

кафедры таможенного дела

Калужского государственного

университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ И ПРЕСЕЧЕНИИ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА КОНТРАФАКТНОЙ ПРОДУКЦИИ

Законодательством Российской Федерации установлена гражданско - правовая, административная и уголовная ответственность за нарушение прав интеллектуальной собственности.

Защита интеллектуальной собственности – это сохранение здоровья населения; недопущение нанесения вреда потребителю; повышение инвестиционной привлекательности страны, обусловленной отсутствием недобросовестной конкуренции на товарном рынке; обеспечение сбора платежей в федеральный бюджет.

Правообладатели товарных знаков на товары народного потребления помимо морального ущерба несут материальные потери. Защита интеллектуальной собственности наступает в случаях нарушения авторских и смежных прав, изобретательных и патентных прав (ст. 7.12 КоАП РФ и ст. 146 УК РФ), недобросовестной конкуренции (ст. 14.33 КоАП), незаконного использования товарного знака (ст. 14.10 КоАП РФ и ст. 180 УК РФ), а так же ряд иных статей КоАП РФ.

В 2014 году таможенными органами возбуждено 1234 дел об административных правонарушениях (в 2013 году – 1155 дел), в 2015 года этот показатель составил 1304 дел. Большинство дел, около 96 %, возбуждено по статье «незаконное использование товарного знака», остальные – по статье «нарушение авторских и смежных прав» (табл.1).

Таблица 1 - Количество дел об административных правонарушениях в области защиты прав интеллектуальной собственности, возбужденных таможенными органами за период с 2013 по 2015гг.

Статьи	2013 год	2014 год	2015 год	2015г. в % к	
				2013г.	2014г.
14.10 КоАП РФ "Незаконное использование товарного знака	1155	1234	1304	13	5
7.12 КоАП РФ "Нарушение авторских и смежных прав	33	36	41	24	13
Общее число:	1188	1270	1345	13	5

Возбуждение дела об административном правонарушении по ст. 14.10 «Незаконное использование товарного знака» КоАП РФ может быть осуществлено следующими путями:

- составлением протокола об административном правонарушении, если к данному моменту собраны все необходимые доказательства;
- вынесением определения о возбуждении дела об административном правонарушении и проведении административного расследования.

При необходимости проводится экспертиза на предмет установления контрафактности товара. Общий порядок назначения экспертизы определен ст. 26.4 КоАП РФ. Эффективным инструментом защиты прав владельцев торговых марок является Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, который ведет ФТС России. В настоящее время идет процесс формирования единого механизма защиты прав интеллектуальной собственности в рамках Евразийского экономического союза.

Так же, для более надёжной защиты объектов интеллектуальной собственности, в национальное законодательство стран - членов ЕврАзЭС необходимо внести соответствующие изменения в части предоставления дополнительных полномочий таможенным органам по выявлению и пресечению правонарушений, связанных с нарушениями патентного законодательства. Примером таких изменений в РФ является наделение таможенных органов РФ компетенцией по возбуждению и расследованию дел об административных правонарушениях, предусмотренных частью 2 статьи 7.12 КоАП РФ (незаконное использование изобретения, полезной модели либо промышленного образца).

Следует расширить компетенцию таможенных органов в области выявления и пресечения преступлений в области интеллектуальной собственности. Применительно к таможенным органам РФ - о внесении поправок в уголовно - процессуальное законодательство в части наделения должностных лиц таможенных органов РФ полномочиями проводить дознание по уголовным делам, связанным с нарушением авторских и смежных прав (части 1 статьи 146 УК РФ) и незаконным использованием товарного знака (статья 180 УК РФ). Предложенные изменения в законодательстве стран - членов ЕврАзЭС позволят таможенным органам обеспечить полноценную и эффективную

защиту объектов интеллектуальной собственности в условиях Евразийского экономического союза.

Список использованной литературы:

1. Маховикова Г.А., Павлова Е.Е. Таможенное дело: учеб.: рек. УМО / А. В. Толкушкин. - 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. - 408 с.
2. Макрусов В. В. Таможенный менеджмент: УМО Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело» / В. В. Макрусов. - доп. и перераб. - СПб.: ИЦ "Интермедия", 2015. - 384 с.

© Т.Н. Брынкина, М.В. Непарко, 2016

УДК 338

И.В.Буренина

Профессор кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВПО УГНТУ

Е.В. Евтушенко

Профессор кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВПО УГНТУ

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Все нефтяные компании, ориентированные на развитие должны оценивать как текущую реализацию своих производственных возможностей, так и прогнозировать свои будущие возможности [1,5]. Одним из таких комплексных показателей является производственный потенциал компании. В связи с этим объективная оценка производственных возможностей производственных сегментов нефтяных компаний, а также параметров и характеристик их производственного потенциала имеют важное значение для принятия управленческих решений. Для нефтегазодобывающего предприятия производственный потенциал – это его способность добывать и подготавливать нефть и газ требуемого качества, что является ключевым фактором в реализации экономического потенциала. Эта способность определяется ресурсами, находящимися в распоряжении нефтяной компании и уровнем используемых технологий [2,6].

Основным отличием производственного потенциала нефтегазодобывающих предприятий от предприятий других отраслей является влияние на потенциал минерально - сырьевой базы, т.е. ограниченности запасов месторождений, условий их залегания и качества [3].

Для оценки производственного потенциала нефтяных компаний были рассмотрены следующие компании: ОАО «Лукойл», ОАО «Роснефть», ОАО «Башнефть», ОАО «Татнефть», ОАО «Сургутнефтегаз». Выбор был остановлен на данных компаниях по

следующей причине: Газпромнефть принадлежит Газпрому, ТНК - БР – Роснефти, Славнефть – Газпромнефти и ТНК - БР. Поэтому в качестве объекта были выбраны только 5 компаний.

Производственный потенциал компании оценим как среднегеометрическую величину из средних темпов роста 11 производственных показателей деятельности компании [4,7].

Таблица – Сравнение потенциала нефтяных компаний

Показатель	Лукойл	Роснефть	Башнефть	Татнефть	Сургутнефтегаз
Доказанные запасы	100,513	116,6264	103,2623	99,7	117,0
Добыча нефти	100,413	123,0704	105,9752	100,4	100,8
Экспорт нефти	92,7383	132,1561	116,627	86,8	100,8
Капитальные вложения	125,354	118,4864	164,0009	146,1	108,0
Дебит	96,6319	96,65778	108,0077	98,2	98,1
Нефтеcодержание	96,0719	97,05707	103,1515	99,2	98,1
Эксплуатационный фонд скважин	102,823	120,1504	98,48504	100,4	103,6
Действующий фонд скважин	103,582	120,9626	98,37672	101,8	103,9
Добыча попутного газа	109,175	124,1653	116,285	103,8	92,1
Товарный газ	101,159	128,6802	112,7913	103,7	92,9
% полезного использования попутного газа	103,908	102,6703	97,44734	100,0	100,8
Итого	100,513	114,398	109,3339	102,5	101,0
Рейтинг	5	1	2	3	4

Как видно из таблицы, наибольший прирост производственного потенциала за 5 лет демонстрирует компания «Роснефть» - 114,5 % . Это произошло, прежде всего, из - за приобретения нефтяной компании ТНК - ВР.

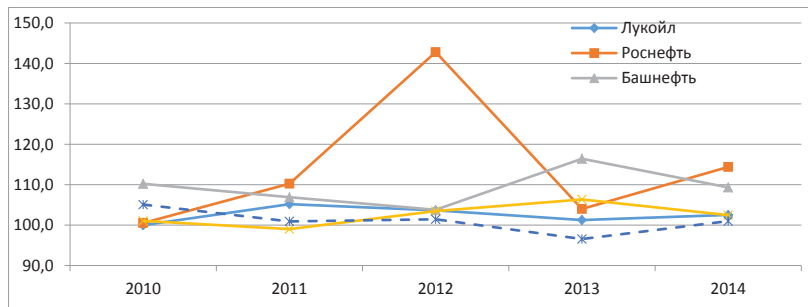


Рисунок - Динамика производственного потенциала нефтяных компаний

Хотя компания «Лукойл» выигрывает по ряду показателей, в совокупности она занимает только 5 место.

Из - за лидерства в приросте объемов добычи и стабильному росту остальных показателей, компания «Башнефть» на втором месте.

Рисунок наглядно демонстрирует лидерство компании «Роснефть» по реализации потенциала.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Евтушенко Е.В. Экономика отрасли в схемах и таблицах - Уфа, 2015
2. Буренина И.В., Гамилова Д.А. Особенности оценки производственного потенциала нефтегазодобывающего предприятия // Записки Горного института. 2009. Т. 184. С. 118 - 120.
3. Буренина И.В., Гамилова Д.А. Необходимость учета минерально - сырьевой базы в оценке производственного потенциала нефтегазодобывающей компании // Нефть, газ и бизнес. 2009. № 4. С. 17.
4. Буренина И.В., Варакина В.А. Система единых показателей оценки эффективности деятельности вертикально - интегрированных нефтяных компаний // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1 (20). С. 6.
5. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Совершенствование процесса стратегического управления посредством достижения стратегического единства компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 6. С. 4 - 8.
6. Евтушенко Е.В., Юсупова Э.Р. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2014. № 5 (121). С. 63 - 68.
7. Габдрашитова Э.И., Гамилова Д.А. Оценка производственного потенциала нефтесервисных предприятий // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 3 (22). С. 21.

© И.В.Буренина, Е.В. Евтушенко

УДК 338.462

И. В. Буренина

д.э.н., профессор кафедры «Экономика и управление на
предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Уфимский государственной нефтяной технический университет

Е.А. Быль

Аспирант кафедры «Экономика и управление на
предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Уфимский государственной нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА СЕКТОРА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

С каждым годом увеличивается внимание общественности к деятельности высших учебных заведений как к главным источникам не только распространения знаний, но и их

использования и генерации. Среди различных подходов к роли вузов в науке и инновационной деятельности [3, с.29; 6, с.105; 8, с.29; 9, с.10; 10, с.53] в современных условиях наиболее интересной представляется концепция «исследовательского университета» [10, с.52], с точки зрения которой высшие учебные заведения представляются в качестве активных игроков как в сфере производства новых знаний, так и в сфере их распространения и использования. Таким образом, в современных условиях осуществляется переход от обособленных и несвязанных между собой процессов генерирования, использования и коммерциализации инноваций по всем сферам деятельности высших учебных заведений к созданию целостной взаимосвязанной системы – «инновационной среды» с благоприятными условиями, направленными на активизации деятельности в области проведения исследований и внедрения их результатов в практику.

Инновационная среда, создаваемая и развиваемая сектором высшего образования для управления исследованиями и разработками, включает взаимодействие субъектов среды, среди которых выделяют: организации сектора высшего образования, организации предпринимательского сектора, фонды целевого капитала, научные парки и центры коммерциализации технологий, создаваемые при организациях сектора высшего образования.

Финансирование исследований и разработок напрямую связано с их ролью в формировании инновационной среды высших учебных заведений. Более того с точки зрения зависимости исследований и разработок от инновационного развития экономики целесообразно рассматривать инновационную среду вузов как часть формируемой национальной инновационной среды.

Для развития инновационной среды высших учебных заведений рекомендуется управлять не только образовательным процессом, но и процессами проведения исследований и разработок. Более того необходима реализация функций интеграция научно - образовательной, инновационной, научно - технической, инвестиционной, и научной деятельности и организация взаимодействия как с российскими так и зарубежными организациями и предприятиями по вопросам проведения исследований и разработок, коммерциализации полученных результатов с целью обеспечения практического использования результатов исследований и разработок [6, с.106].

Существенным отличием от традиционных подходов к управлению инновационной средой высшего учебного заведения является выделение области управления и включения в неё коммерциализации полученных в ходе исследований результатов.

Интеграция сектора высшего образования и предпринимательского сектора может осуществляться на основе создания и функционирования фонда целевого капитала, который в современной практике зарубежных стран является одним из популярных инструментов обеспечения деятельности вузов. Целевой капитал формирует инвестиционные ресурсы для проведения исследований и разработок [10, с.56]. Разработка подходов к управлению функциями данного фонда позволит использовать возможности, которые до сих пор не реализованы в секторе высшего образования.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В. Направления повышения эффективности инновационного развития экономики в России // в сб.: Интеграционные процессы в науке в современных условиях. 2016. С. 12 - 14.

2. Буренина И.В. Повышение конкурентоспособности вуза на основе управления кадровым потенциалом // Нефтегазовое дело. 2013. № 11 - 1. С. 23 - 28.
3. Евтушенко Е.В. Экономическое образование и экономическая наука на пороге радикальных реформ // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2008. - №1. - С. 28 - 35.
4. Евтушенко Е.В., Юсупова Э.Р. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика и управление: научно - практический журнал. - 2014. - №5 (121). - С. 63 - 68.
5. Ефимова О.Ю., Котов Д.В. Организация инновационной инфраструктуры: монография. М.: Палеотип, 2010. 240 с.
6. Захарова И.М., Котов Д.В. Обеспечение конкурентоспособности в экономике знаний на основе модели непрерывного образования // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2010. № 5. С. 105 - 108.
7. Зац А.С. Развитие дополнительного профессионального образования студентов в университете / Зац А.С., Лалаева З.А., Палагушкин В.А. // Трубопроводный транспорт: теория и практика. 2005. Т. 2005. С. 275.
8. Котов Д. В. Оценка инновационного развития национальной экономики // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. I - М.: РИОР, 2011. - С. 29 - 33.
9. Котов Д.В. Механизм развития инновационной среды сектора высшего образования // Инновации и инвестиции. - 2011. - №1. - С. 9 - 14.
10. Котов Д.В. Механизм финансирования исследований и разработок в вузе с использованием средств фонда целевого капитала // Нефтегазовое дело. 2013. № 11 - 1. С. 52 - 56.

© И.В. Буренина, Е.А. Быль, 2016

УДК 338.45

Л. К. Рахматуллина

Магистрант кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВПО УГНТУ

И. В. Буренина

Профессор кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВПО УГНТУ

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Высокие показатели нефтегазового комплекса России связаны с его значительным ресурсным и производственным потенциалом. В России сосредоточено около 13 % мировых разведанных запасов нефти. Около 60 % ресурсов нефти находятся в районах Урала и Сибири, что создает возможности экспортировать продукцию в западном и

восточном направлениях [1]. В настоящее время экономика России потребляет лишь половину от добываемой нефти (275 млн. тонн), при этом устаревшие мощности нефтеперерабатывающих заводов требуют модернизации и оптимизации [2].

Большое влияние на экономические показатели деятельности нефтяных компаний оказал экономический кризис, начавшийся в России и в мире в 2007 году [3], а также введение санкций в отношении нашей страны из - за охлаждения политико - экономических отношений между Россией и Европейским союзом, присоединение Крыма и события на востоке Украины [4]. Так же из - за санкций возник дефицит технологического оборудования для нефтяной и нефтеперерабатывающих отраслей, что требует необходимости государственного стимулирования и необходимости инновационного развития всех бизнес сегментов вертикально - интегрированных нефтяных компаний [5,6,7].

Санкции в отношении России вводились в четыре этапа. Введение третьего пакета санкций, принятых в августе 2014 года, имело лишь одну цель – сокращение объемов добычи и продажи углеводородов и, как следствие, сокращение доходов российского бюджета. В четвертый пакет санкции, введенных летом 2015 года, впервые попали и сами добывающие компании: «Газпром», «Лукойл», «Транснефть», «Газпром нефть» и «Сургутнефтегаз»[4].

Если рассматривать потери крупнейших нефтяных компаний, то становится очевидно, что введенные санкции имели успех. В компании «Лукойл», входящую в тройку лидеров нефтяных добывающих компаний нашей страны, подтверждают, что под влиянием санкций добыча нефти уже в ближайшее время упадет на 7 % . Снижение цен от реализации на 37,4 % во втором квартале 2015 г. и на 41,2 % в первом полугодии 2015 г. сопровождалось ростом объемов продаж на 10,9 % и 9,2 % соответственно в результате расширения торговых операций.

Многие эксперты в качестве единственного выхода из сложившейся ситуации видят диверсификацию экспортных потоков и расширения присутствия на рынках Азиатско - Тихоокеанского региона [8].

Европейские политики все чаще высказывают мнение о необходимости обеспечения энергетической безопасности ЕС и снижения зависимости от России. Общее ухудшение макроэкономической ситуации, внешнеэкономической конъюнктуры, усложняют геополитическую ситуацию. Данные факторы лишь усугубили уже существующие в России проблемы структурного и институционального характера (включая зависимость страны от нефтедобычи, замедляющиеся в последние годы темпы экономического роста и промышленного производства). Более того, начавшийся в стране кризис окажет и отложенный эффект, влияя на состояние ТЭК в последующие годы (поскольку недостаток источников финансирования даст эффект не только сегодня, но и через несколько лет) [8]. Таким образом, необходимо нефтяным компаниям нацеливать свое развитие на нефтеперерабатывающий и нефтехимический сегмент, что позволит выпускать конкурентоспособную продукцию не только для российского рынка, но и для мирового [9].

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В. Евтушенко Е.В. Экономика отрасли в схемах и таблицах / Уфа, Изд - во УГНТУ, 2015.

2. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Зац А.С. Экономическое обоснование оптимизации производственных процессов нефтеперерабатывающих заводов // Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 8.
 3. Буренина И.В. Стратегическое развитие нефтяного бизнеса России // Альманах современной науки и образования. 2007. № 4. С. 36 - 37.
 4. Буровая угроза «Санкции добрались до нефтегазовой отрасли» 17.09.2015 [Электронный ресурс] <http://www.kommersant.ru/doc/2811635>.
 5. Буренина И.В., Гамилова Д.А., Алексеева С.В. Государственное стимулирование повышения энергоэффективности промышленных компаний // Евразийский юридический журнал. 2014. № 11 (78). С. 225 - 226.
 6. Сайфуллина С.Ф. Стратегии инновационного развития российских предприятий // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2011. № 1. С. 36 - 41.
 7. Котов Д.В. Управление инновационным развитием социально - экономических систем // Уфа, 2011.
 8. Вильт М.В. Роль России в формировании цен на энергоносители. Вестник Университета (Государственный университет управления), №20, 2014.
 9. Евтушенко Е.В. Формирование концепции и механизмов реструктуризации предприятий нефтеперерабатывающего и нефтехимического профиля / автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина. Уфа, 2005
- © Л.К. Рахматуллина, И.В. Буренина, 2016

УДК 332

И.А. Бушуев

студент 1 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

Д.А. Казаков

студент 1 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ И РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На фоне активной международной экономической интеграции, а также конструктивной деятельности РФ в массовых мирохозяйственных взаимоотношениях, например, во вступлении России в ВТО и прогресс Единого экономического пространства РФ, Республик Казахстан и Беларусь, более весомый авторитет получает внешнеэкономическая и международная деятельность регионов и округов Российской Федерации.

Говоря об экономическом пространстве РФ – это комплекс регионов, различающихся между собой уровнями развития экономики, природно - климатическими условиями и специализации по отраслям. Стоит добавить, что между собой регионы ведут взаимодействие не только лишь в торговой области, но и в других областях, что определяет высокое количество производимой продукции в регионах. Ещё одно значимое звено, которое оказывает основательное воздействие на развитие российской внешнеэкономической деятельности – это рассредоточение экспортно - импортных связей по странам зарубежья, СНГ и по внутренним регионам РФ.

В такой ситуации возникает нужда изолированного исследования внешнеэкономической деятельности округов и регионов России ради качественной оценки их возможностей во внешней экономике. До сегодняшнего дня этому уделялось достаточно мало времени, вопреки тому, что от оборота отдельно взятого региона нередко зависит львиная доля объема экспорта или импорта по России, что подтверждает остроту вопроса изучения вкладов во внешнеэкономическую деятельность РФ отдельно взятых регионов.

К условным показателям, определяющим эксплуатацию внешнеэкономического потенциала региона относятся:

- темп увеличения экспорта - демонстрирует, во сколько раз возрос экспорт в исследуемом периоде по сравнению с базисным, или, в случае его сокращения, какую долю он составил от базисного уровня;
- темп подъема импорта - показывает, во сколько раз увеличился импорт в исследуемом периоде по сравнению с базисным, или, в случае его сокращения, какую долю он составил от базисного уровня;
- темп увеличения внешнеторгового оборота, демонстрирует, во сколько раз увеличился внешнеторговый оборот в исследуемом периоде по сравнению с базисным, или, в случае его сокращения, какую долю он составил от базисного уровня;
- экспортная квота - включенность региона во внешнеэкономические связи со стороны его экспорта;
- импортная квота - включенность региона во внешнеэкономические связи со стороны его импорта;
- коэффициент эластичности экспорта - степень роста экспорта от роста ВРП;
- коэффициент международной конкурентоспособности - доля «чистого» экспорта во внешнеторговом обороте.

Обратимся к цифрам. Чрезвычайно скачкообразна внешнеторговая деятельность в отдельно взятых субъектах. Крупнейшая доля экспорта: Центральный федеральный округ (47,5 %), Приволжский (13 %), Уральский (12,8 %) и Северо - Западный (10,2 %). Что касается импорта, то снова Центральный федеральный округ (62,0 %) является здесь первенствующим с большим отрывом по сравнению с Северо - Западным (17,9 %), Приволжским (5,8 %) и Уральским (3,2 %) округами.

В любом регионе особенности потенциала в части ресурсов, инфраструктура и степень социального развития значительно воздействуют на образование внешнеэкономических связей. При этом проблема уровня самостоятельности регионов в ведении внешнеэкономической деятельности остается довольно неоднозначным, т.к. формируя внешнеэкономическую деятельность отдельно взятых регионов, задача сохранения системы экономического пространства страны продолжает быть чрезвычайно значимой. Проведенная работа правительства в последнее время во многом обозначила компетенции регионального и федерального субъектов хозяйствования в сфере внешнеторговой деятельности.

Обозначение критериев и правил выхода на внешние рынки ведут федеральные власти, а задачи властей регионального уровня - формирование условий для становления внешнеэкономических связей, продвижение изделий предприятий регионов и округов в иностранных партнёрских регионах, привлечение зарубежных инвестиций.

В этих условиях внушительную силу обретают федеральные округа, направленностью которых является регулирование внешнеэкономической деятельности отдельно взятых субъектов при обеспечении единого правового и экономического пространства РФ.

К одному из ключевых течений такого характера относится участие регионов России в региональных экономических группировках.

Одним из главных направлений внешнеэкономической политики регионального характера должно быть регулирование поддержки хозяйствующих субъектов, которые осваивают внешние рынки, формирование требуемых обстоятельств для стимулирования внешнеэкономической региональной деятельности, независимо от их местоположения в географическом плане.

Рост внешнеторговой сферы экономики регионов и округов, бесспорно, призывает обеспечить такое состояние инфраструктуры внешней торговли, которое позволяло бы решать актуальные проблемы стратегии внешней региональной торговли нашей страны. Однако, упор должен делаться на существенно широкое включение региона в процессы интеграции международного масштаба, т.к. деятельность территориального образования во внешней экономике может значить не деятельность экономики региона во внешнеторговых процессах, а создание общих производств, обращенных на целевой внутренний рынок, или перенятие зарубежных технологий.

В итоге чрезвычайно важно и далее проводить централизованную региональную политику управления формированием внешнеэкономической деятельности округов и регионов и всеохватывающую работу по совершенствованию базы законодательства и налоговой политики, стимулированию инвестиций и развитию региональной инфраструктуры.

Список использованной литературы:

1. Шедько Ю.Н., Миндлин Ю.Б. Инновационные стратегии экономического развития региона // Образование. Наука. Научные кадры - 2014г. - №4 –С. 156 - 161
2. <http://www.customs.ru/>
3. <http://www.gks.ru/>

© И.А. Бушуев, Д.А. Казаков, 2016

УДК 331.5.07

К.В. Верзаков, Студент
ФГБОУ ВПО КГСХА им. Т.С. Мальцева
г. Курган, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ КАТАЙСКОГО РАЙОНА

В современном мире в эпоху глобального экономического кризиса особенно остро стоит проблема занятости населения. Проблема занятости и безработицы – характерное явление

для всех государств современного мира. Актуальность темы заключается в том, что данная проблема в наши дни становится неотъемлемым элементом жизни России, которое оказывает существенное влияние не только на социально - экономическую, но и на политическую ситуацию в стране. Кроме того, безработица неразрывно связана с происходящими структурными сдвигами в национальной экономике и мировом хозяйстве.

Экономическая практика показывает, что обеспечение полной занятости, решение проблемы безработицы и одновременного повышения экономической эффективности общественного производства в современных условиях достичь очень трудно, это объясняется рядом многих причин. Достижение высокого уровня занятости является одной из целей макроэкономической политики государства. Экономическая система, создавая дополнительное число рабочих мест, позволяет увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения. Следует отметить, что проблема безработицы и занятости – это социальная проблема, так как возникает социальная напряженность, снижение трудовой активности, увеличение социальной дифференциации и возникновение криминогенных ситуаций.

На службу занятости в современных условиях ложатся дополнительные обязанности, особенно в части оценки состояния и прогноза развития занятости, информирования людей о положении на рынке труда, а также разработки и реализации программ, предусматривающих стимулирование занятости, адаптированной к реструктуризации. Основная функция службы занятости - посредничество между работодателем и человеком, ищущим работу. Ранее приоритеты отдавались соискателям, сегодня же пришло понятие, что работодатели не могут оставаться на втором плане. В настоящее время служба занятости востребована и гражданами и работодателями.

Главной целью политики государства является содействие полной, продуктивно свободной избранной занятости. Служба занятости в новых условиях финансирования может заняться исключительно анализом прогнозирования рынка труда, сбором вакансий и квалифицированным информированием безработных, их переобучением и трудоустройством.

Согласно сведениям Администрации Катайского района рынок труда в 2014 году представлялся в сравнении с 2015 г. не только увеличением числа занятых в экономике, но и ростом высвобождения работников с предприятий города, и снижением числа незанятых трудоспособных граждан и уровня безработицы.

В общей сложности за 2015 год в Центр занятости населения обратилось в поиске работы 1067 жителей, поставлено на учет 322 жителя.

Рассмотрим состав и структуру безработного населения в таблице 1.

Таблица 1 – Состав и структура безработного населения, зарегистрированного в Центре занятости

Категория населения	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %
Численность зарегистрированного безработного населения -	753	100,00	682	100,00	690	100,00

всего						
в т.ч. по причинам текучести кадров	334	44,36	279	40,9	283	41,01
неработающие длительное время	162	21,51	146	21,41	159	23,04
Выпускники	5	0,66	0	0	17	2,46

В разрезе категорий лиц, обратившихся и зарегистрированных в службе занятости из числа незанятых граждан, по - прежнему преобладают граждане, уволенные по причине текучести – 42,09 % . Доля граждан, длительно (более года) не работающих, составила 21,99 % , выпускников составила 1,04 % .

Средняя продолжительность безработицы в 2015 году составила 4,4 месяца, против 3,2 месяца в 2014 году и против 3,9 в 2013 году.

Также необходимо определить количественную эффективность работы учреждения.

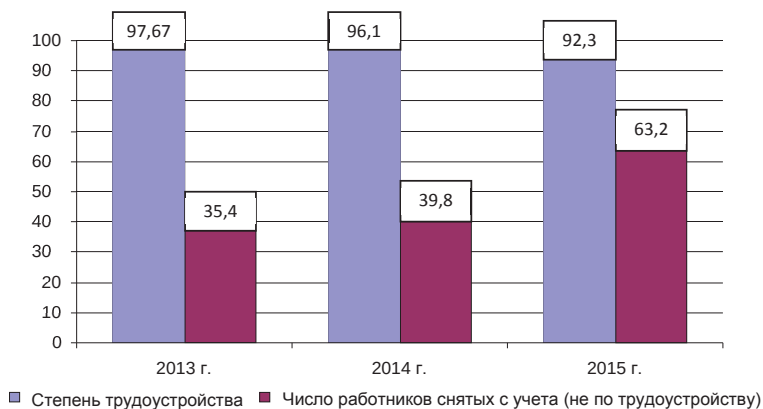


Рисунок 1 – Показатели эффективности работы организации

По графику можно определить, что степень трудоустройства на протяжении 2 лет была высокой и неизменной на уровне 97 % . Но в 2015 намечилось снижение на 3 % . Численность работников снятых с учета (не по трудоустройству) из года в год увеличивается (в 2013 году 36 % , 2014 - 39 % и 2015 - 65 %).

Главной чертой регистрируемого рынка труда района стало увеличение численности высвобожденных с предприятий работников (прирост равен 63 %). Также увеличивалась разница в спросе и предложении рабочей силы. Основная часть вакансий, предложенные предприятиями и организациями Центру занятости были рабочие специальности. В результате на одного безработного рабочего приходилось 1,8 вакансии, а на одну вакансию служащего стремилось устроиться 3,1 человека.

Граждане, обратившиеся за содействием в поиске подходящей работы в Центр занятости, трудоустроились в числе 636 человек. На квотируемые рабочие места было трудоустроено 9 социально незащищенных граждан, Участвовали в общественных работах

165 человека. На профессиональное обучение и переобучение профессиям в 2015 году было направлено 65 безработных.

Из года в год за получением услуг Центра занятости стабильно обращаются работодатели. Они получают нужную информацию о ситуации на рынке труда, качественных кандидатов на востребованные вакансии, подготовку кадров из числа безработных в соответствии с их потребностями, содействие в проведении общественных работ, оказание услуг при массовом высвобождении трудящихся, также шанс участия в массовых мероприятиях (ярмарки вакансий, круглые столы) и др.

Таблица 2 – Объекты трудоустройства, ед

Объект	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015г. от 2013г.
Бюджетные организации	47	47	47	-
Коммерческие организации	291	307	311	20
В т.ч.				
ООО	203	214	217	14
ОАО	58	61	62	4
ЗАО	30	32	32	2
Индивидуальные предприниматели	442	439	461	19
Всего	780	793	819	39

С 2013 по 2015 год происходит увеличение числа, как коммерческих организаций, так и индивидуальных предпринимателей. Количество бюджетных организаций за исследуемый период осталось неизменным.

Свое дело в 2015 году открыли 22 человека (организовано новых рабочих мест – 13).

В 2013, 2014, 2015 годах в данном направлении приняли участие 11, 10, 4 человек соответственно. И договора были заключены с каждым. Основные специальности требуемые для ИП: Обслуживающий персонал, охрана, швея, кассир, дворник.

Таблица 3 – Количество предоставленных вакансий
индивидуальным предпринимателям в рамках субсидий

ИП	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015г. от 2013г.
Никитин С.Ф.	-	2	-	-
Половинкин А.Н.	1	-	-	-
Печеницын М.В.	-	2	1	-
Сафоян К.Г.	3	-	-	-
Турбасов Д.В.	2	-	-	-

Основным источником финансирования Центра занятости являются средства федерального и местного бюджетов. Средства, выделенные из федерального бюджета, в основном направлены на финансирование программ занятости населения. Объем этих средств, и направления их использования определяются соответствующим федеральным законом. Расходование средств федерального бюджета на реализацию мероприятий происходит в соответствии с «Положением о реализации мероприятий по содействию населения и направления расходования средств федерального бюджета» утвержденного приказом Министерства Труда РФ № 21 от 16 февраля 2001 года

Доходы в 2015 г. не изменились по сравнению с 2014 годом и составили 5000 р., а в 2013 году они были равны нулю.

Большое значение для Центра Занятости имеют расходы (таблица 4).

Произошло и повышение расходов на 0,1 % за счет повышения расходов на оплату труда, прочие расходы и на социальное обеспечение, которые в структуре расходов занимают 65,15 % в 2015 году. Произошло уменьшение всех остальных показателей расходов – значительно снизились расходы по операциям с активами – на 63,64 % в 2015 году по сравнению с 2013 годом.

Таблица 4 - Структура расходов

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г., %
	сумма, тыс.р.	уд.вес, %	сумма, тыс.р.	уд.вес, %	сумма, тыс.р.	уд.вес, %	
Расходы всего,	20862	100,00	19049	100,00	20884	100,00	100,10
в том числе: оплата труда и начисления на оплату труда	4100	19,65	4271	22,42	4265	20,42	104,02
приобретение услуг	1254	6,01	921	4,83	945	4,52	75,36
социальное обеспечение	11536	55,3	12111	63,58	13605	65,15	117,93
расходы по операциям с активами	286	1,37	178	0,93	104	0,5	36,36
прочие расходы	824	3,95	899	4,72	896	4,29	108,74

Безработным гражданам материальная поддержка оказывается в виде выплат пособия по безработице, стипендий в период прохождения безработными гражданами профподготовки, повышения квалификации и переподготовки, материальной помощи. Кроме этого производится возмещение расходов, связанных с назначенными досрочными пенсиями, Пенсионному Фонду РФ. Решение о назначении пособия принимается одновременно с решением о признании гражданина безработным.

Таблица 5 – Фактические начисления по социальной поддержке граждан

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2014 г., %
	Факт. тыс. руб.	Факт. чел.	Факт. тыс. руб.	Факт. чел.	Факт. тыс. руб.	Факт. чел.	
Социальная поддержка безработных граждан	13286	4101	12974	3772	14880	3939	112
Услуги сберегательного банка	59	-	61	-	70	-	118,64
Пособие по безработице	11536	3736	11962	3535	13474	3696	116,8
Досрочные пенсии	1244	137	460	47	807	83	64,87
Стипендия	439	228	491	190	530	160	120,73

В 2009 г., связи с кризисом, была увеличена минимальная и максимальная величина пособия до 977,50 р. и 5635 р. соответственно. Численность безработных, получающих пособие по безработице в 2015 г., составила 3696 чел., соответственно в 2013 году – 3736 человек. Число безработных граждан, которым назначено пособие по безработице в минимальном размере (в соответствии с действующим законодательством), в общем количестве граждан, зарегистрированных в качестве безработных составляет 81 чел. в среднем по годам.

В 2015 году досрочные пенсии получали 83 человек, это на 54 человека меньше, чем в 2013 году. Пенсии выплачены в полном объеме. В направлении на досрочную пенсию в 2016 году нуждается 21 безработных граждан.

Материальная помощь безработным гражданам в отчетном периоде не оказывалась. Среднемесячный размер пособия по безработице за исследуемый период почти не изменился и составил в 2015 году 4284,71 р.

Организация работы по выявлению случаев получения пособия обманным путем осуществляется при взаимодействии с другими организациями – налоговой инспекцией, отделом по борьбе с экономическими преступлениями РОВД, прокуратурой, пенсионным фондом. По вопросу выявления лиц, скрывающих свою занятость и получающих пособие по безработице обманным путем, служба занятости сотрудничает с отделами кадров предприятий по уточнению факта трудоустройства. Активно сотрудничают специалисты Центра занятости с администрациями советов, работодателями, предпринимателями для получения от них информации о трудоустройстве безработных граждан.

Список литературы

- 1 Инструкция по бюджетному учету №153н от 30.12.15 г.
- 2 Аверьянов, Ю. Регулирование занятости с точки зрения теории / Ю. Аверьянов, И. Калашникова // Человек и труд. – 2014. - №4. – С. 47 - 50

3 Бакуменко, Л.П. Глобализация вопросов занятости населения в России / Л.П. Бакуменко, Т.В. Сарычева // Сб. «Восьмые Вавиловские чтения. Мирозозрение современного общества в фокусе научного знания и практики» ч. 1. - М. – Йошкар - Ола: Мар ГТУ, 2013, (0,1 п.л.).

4 О численности безработных, трудоустройстве и профессиональном обучении незанятого населения Курганской области за 2015 год: № 302 / Росстат, 2015. - 11 с.

5 www.rostrud.ru

© К.В. Верзаков, 2016

УДК 338

М.Р.Вирабова

К.э.н., доцент кафедры ЭУП

А.Д.Алиханова

студентка 2 курса, группы П - ДАС - б - о - 121, кафедры ЭУП

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

Г. Пятигорск, Российская Федерация

ГОРОДСКАЯ СРЕДА - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛИМАТ ИННОВАЦИОННОЙ САМООРГАНИЗАЦИИ

Современное исследование коэволюционного процесса развития городской среды мегаполиса подразумевает выявление механизмов установления когерентной связи и взаимного согласования параметров эволюции всех составляющих подсистем, представляющих население, производство, экономику и финансы, транспорт, торговлю, культуру и образование и другие сферы, в условиях внешнего окружения.

Локальные центры развития городской среды дополняют городскую инфраструктуру, они формируют городскую среду как элементы самоорганизации, влияют на социальный и экономический климат городской территории.

Динамика города зависит от поступающих ресурсов, их объемов, периодичности поступлений, целевой направленности, а также возможности их рационального потребления. Формирование городской структуры может происходить неравномерно в связи с избирательностью ее отдельных объектов и в зависимости от стимулирующих факторов и административных решений. Стимулирующими могут быть не только экономические рычаги, но и природные, социальные, исторические и другие существенные обстоятельства.

Управление архитектурно - градостроительной деятельностью должно быть скоординировано с имманентными тенденциями развития городской системы и инновационными элементами которыми выступают, как товары и услуги, так и технологии, бизнес - модели, маркетинговые стратегии, организационные структуры. Инновации приводят к созданию потребительской ценности и росту бизнеса.

В случае процессной или нетехнологической инновации коммерциализация знаний может происходить как непосредственно, так и опосредованно (применение более

эффективной технологии в производстве позволяет увеличить производительность, уменьшить издержки; маркетинговые новшества способствуют продвижению продукции на рынке; управленческие нововведения, характеризующие выбор более рациональной конфигурации организационной структуры, или направленные на оптимизацию логистики снабжения, сбыта, производства).

В качестве знаний выступают теоретические концепции, схемы, модели систем управлений, экономические формы и организационные структуры. Их внедрение представляет собой инновационный процесс, включающий все основные функциональные составляющие, где эффективность выявляет возможности использования (внедрения) существующих в данном секторе инновационных средств и методов для конкретного объекта, а также творческий потенциал генератора идей.

Эффективность деятельности экономической структуры (предприятия) достигается целенаправленным процессом решения задач по использованию ограниченных ресурсов. При этом рассматриваются различные по содержанию, но взаимосвязанные и зависящие друг от друга цели:

- экономические: максимизация прибыли, покрытие затрат, снижение убытков, увеличение оборота и др.;
- технические: улучшение качества продукции, повышение технического уровня оборудования, внедрение новых технологий и т. д.;
- социальные: сокращение рабочего времени, улучшение социального обеспечения и др.;
- экологические: минимизация ущерба окружающей среде.

В рамках архитектурно - строительного процесса также могут выполняться теоретические исследования и опытно - конструкторские работы, направленные на решение возникающих задач концептуального или текущего характера

Современная практика решения задач архитектуры и градостроительства характеризуется высоким уровнем применения информационных технологий. На необходимость поиска инновационных решений архитектурно - градостроительных задач оказывают существенное влияние возросшие требования к безопасности, энергоэкономичности и экологичности объектов, к условиям их размещения, к учету взаимосвязей с природно - ландшафтной средой, достопримечательностями, к выразительности облика архитектурных ансамблей.

Инновационный аспект архитектурной деятельности включает управление в реальном времени в глобальном бизнес - пространстве [1]. Бизнес - пространство объединяет не только собственно работников и менеджеров, но и потребителей и поставщиков инновационного продукта. Потребительские запросы определяют поиск и разработку новых продуктов. Отношения архитектурного кластера персонализируются в конечном продукте, учитывая вкусы и предпочтения конкретного потребителя.

Инновации в архитектуре – инновации в управлении.

Список использованных источников:

1. Инвестирование и его влияние на структурные преобразования социально - экономического аспекта Северо - Кавказского федерального округа Акопян К.А., Золотоусова Н. В сборнике: инновационные процессы в научной среде сборник статей международной научно - практической конференции. 2015. С. 105 - 107.

© М.Р. Вирабова, А.Д. Алиханова, 2016

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АПК, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Инновационный процесс связан с созданием, освоением и продвижением результатов научных исследований и разработок. Осуществление инновационной деятельности предопределяет формирование инновационного процесса, который выступает как закономерно и последовательно чередуемая система конкретных мероприятий по проведению научных исследований и разработок, созданию инноваций и освоению их непосредственно в производстве. Каждой отрасли или сфере аграрного производства свойственен свой определенный набор инноваций, связанный в основном с их отраслевыми, функциональными, технико - технологическими и организационными особенностями, одна из которых состоит в том, что в АПК в производственном процессе наряду с промышленными средствами производства активно участвуют живые организмы – животные и растения. Расширенное воспроизводство протекает во взаимодействии экономических и естественно - биологических процессов [3].

Сложность агропромышленного производства и его специфика определяют своеобразие подходов и методов управления инновационной деятельностью, сочетание различных типов инноваций, усиление роли государства в стимулировании инноваций.

Для сельскохозяйственного производства характерен высокий уровень рисков инновационных процессов. Риск финансирования научно - производственных результатов, риск временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса на инновационную продукцию не заинтересовывают частных инвесторов вкладывать капитал в сельское хозяйство [3].

Россия обладает одним из крупнейших в мире сельскохозяйственным потенциалом. Имея лишь 2,2 % численности мирового населения, она располагает 8,9 % мировой пашни, 2,6 % пастбищ, 20 % мировых запасов пресной воды и 8,3 % производства минеральных удобрений.

Несмотря на это, перспективы функционирования отечественного АПК весьма неоднозначны. Во многом они будут зависеть от государственной политики в области инновации в АПК и, естественно, от степени интеграции АПК в мировой рынок. Так, в разработанной Минэкономразвития РФ концепции долгосрочного социально - экономического развития РФ до 2020 г. предусматривается сценарий инновационного развития, который будет сопровождаться активными структурными сдвигами, поддерживаемыми значительным повышением эффективности использования ресурсов [4].

Аграрная наука располагает достаточным потенциалом, способным обеспечивать реализацию в аграрном секторе активной инновационной политики. Одно из основных препятствий перехода аграрной экономики на путь инновационного развития - острая нехватка квалифицированных руководителей и специалистов [4].

Нынешнее состояние сельского хозяйства России.

Сельское хозяйство России — отрасль российской экономики. Доля сельского хозяйства в ВВП России — 8 % (2012 г.). Объем валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве России — 1,53 трлн. руб. (2011 г.). Доля занятых в сельском хозяйстве — 27,4 тыс. человек, или 5,6 % [2].

В 2012 году сельхозпроизводство в России снизилось на 5,4 процента. Производство продукции растениеводства сократилось на 15 % , а выпуск продукции животноводства увеличился на 4,3 % . В фактических ценах объем производства продукции сельского хозяйства в 2012 году составил 3,37 триллиона рублей. А на растениеводство пришлось 1,643 триллиона рублей, на животноводство 1,727 триллиона рублей [2].

Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур после доработки снизился на 25 % и составил 70,676 миллиона тонн. В том числе урожай пшеницы сократился на 32,9 % - до 37,7 миллиона тонн.

Производство скота и птицы на убой в живом весе, по предварительным оценкам, в минувшем году увеличилось на 6,8 % - до 11,7 миллиона тонн, производство молока - на 1 % , до 32 миллиона тонн, производство яиц - на 2,4 % , до 42,1 миллиарда штук [2].

В сфере сельского хозяйства выделяются четыре основных направления инноваций:

- 1) селекционно - генетические;
- 2) производственно - технологические;
- 3) организационно - управленческие;
- 4) экономико - социоэкологические.

Министерством разработан уже проект Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013 - 2020 годы.

Приоритетными направлениями станут:

- развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка,
- модернизация пищевой и перерабатывающей промышленности,
- развитие фермерства и малых форм хозяйствования,
- поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия,
- реализация комплекса стратегических мер, направленных на снижение рисков неблагоприятных природно - климатических условий в сельском хозяйстве (мелиорация и страхование).

В целом инновационное развитие АПК будет целиком зависеть от эффективности аграрной политики, ее адаптации к быстроменяющимся условиям, способности превратить аграрный сектор в национальный приоритет, сделать продовольствие неотъемлемой составной частью российского экспорта, конкурентным преимуществом на мировых рынках.

Список использованной литературы:

1. Есаян С. А. Государственное регулирование в сфере производства органической продукции / С. А. Есаян, В. Г. Кудряков, В. А. Мирончук // В сборнике: Всероссийская научно - практическая конференция по итогам 2014 года: Материалы Всероссийской заочной научно - практической конференции по экономике и гуманитарным наукам. - Краснодар: Краснодарский центр научно - технической информации – 2014. – С. 065 - 068.

2. Ильина И.А. Разработка методических подходов и определение уровня инновационной восприимчивости производственных субъектов АПК / И. А. Ильина, Е. А. Егоров, В. А. Миранчук, О. П. Миронова // Инновации - 2005. - № 10. - С. 59 - 62.

3. МIRONЧУК В. А. Государственное регулирование органического земледелия: состояние и тенденции развития в России / МIRONЧУК В.А., Есаян С.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс], 2015. - № 112. - С. 1675 - 1696. - IDA [article ID]: 1121508121. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/121.pdf>

4. Трубилин А.И. Система организации взаимодействия субъектов в рамках организационно - функциональной модели единого информационно - инновационного пространств АПК Кубани / А. И. Трубилин, В. А. МIRONЧУК, Е. М. Сорочинская, И. А. Ильина // Труды Кубанского государственного аграрного университета. - 2009. - № 18. - С. 7 - 13.

© М.Г. Воробьева, 2016

УДК 005.95

А.В.Воскобойник

магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда

В.В.Верна

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского

г. Симферополь, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МОЛОДЫХ ТАЛАНТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

В организациях особое внимание должно уделяться выявлению и развитию талантливых молодых специалистов с лидерским потенциалом. Талант свидетельствует о развитии выдающихся способностей человека в конкретных видах учебной, творческой и экономической деятельности, которые проявляются в таких ее чертах, как самостоятельность, творчество, оригинальность, инновационность и тому подобное. Наличие и уровень развития талантов работников определяется по результатам их деятельности. Таланты могут развиваться еще в детстве, но по большей части они проявляются у взрослых людей в возрасте до 35 - 40 лет.

Именно этим объясняется важность своевременного выявления и целенаправленного развития талантливых молодых специалистов с лидерским потенциалом в организациях. К факторам, которые обуславливают развитие талантливых работников, относятся не только врожденные качества (задатки человека), но и условия жизни и социальная среда, меры по управлению и планированию трудовой карьеры персонала, формирование кадрового резерва организации. Поэтому важное значение приобретают процессы управления талантами, поскольку экономика знаний, высокие технологии среди факторов производства

решающую роль отводят именно человеческому фактору, особенно талантливо - интеллектуальной личности.

Управление талантами - это целенаправленная деятельность организации, направленная на выявление, отбор, развитие, использование, содержание, мотивацию и карьерный рост талантливых работников, в которых она нуждается сейчас и в будущем для решения новых сложных нестандартных задач с целью повышения своей конкурентоспособности на рынке. Управление талантами является одним из важнейших элементов системы управления трудовой карьерой и формирования кадрового резерва [2].

Особенность управления талантами в организации состоит в том, что оно ограничивается несколькими избранными талантливыми сотрудниками. Резерв кадров представляет собой более многочисленную группу работников, отобранную для выдвижения на руководящие и ключевые должности. Тогда как управление трудовой карьерой персонала должно охватывать всех работников организации. Талантами следует считать тех работников, у которых результаты оценки деятельности значительно превышают ожидания предприятия. Совокупность выдающихся способностей дает возможность талантам создать продукт деятельности, отличающийся новизной, высоким уровнем совершенства и общественной значимости [4].

Поэтому таланты требуют особых форм и методов планирования их карьеры. Талантливых работников с высоким лидерским потенциалом целесообразно, в определенной степени, рассматривать как часть стратегического резерва организации. В процессе управления талантами необходимо исходить из того, что талантливые работники могут достигать высоких выдающихся результатов в своей работе, как правило, работая в команде с другими способными компетентными коллегами [3].

Если в организации окажется недостаточное количество талантов, то она будет не способна полностью реализовать свой потенциал развития. В то же время, расходы организации на планирование трудовой карьеры избыточного количества талантов приведут не только к неоправданным затратам на развитие персонала, но и увеличат текучесть кадров среди талантов, чей высокий потенциал не будет должным образом использован компанией, поскольку она не сможет удержать таких талантов и они могут уйти к конкурентам.

В процессе управления талантами важное значение необходимо уделять развитию роли талантливых работников. Организация должна создавать благоприятные условия для того, чтобы они чувствовали ответственность за свой талант и престиж среди коллег, были довольны и увлечены своей ролью в коллективе, мотивированные к дальнейшему развитию и раскрытию собственных выдающихся способностей.

Управление отношениями с талантами должно быть направлено на построение нормальных социально - трудовых отношений с другими членами команды, формирование здорового социально - психологического климата в коллективе, справедливого и ответственного отношения к развитию талантов со стороны руководителей организации и обеспечения на этой основе раскрытия их способностей и воспитания лояльности к своей компании.

Определяющую роль в процессах управления талантами в организации играют мероприятия по планированию их обучения и карьеры, которые должны обеспечить дальнейшее их развитие. Поэтому в процессе управления талантами должны быть

выявлены те виды работ, в которых работник наиболее талантлив для того, чтобы развивать его профессиональные компетенции и лидерские качества.

Обучение талантливых работников целесообразно осуществлять в соответствии с требованиями профессиональных стандартов, профилей профессиональной компетенции тех должностей, которые они занимают сейчас и где их собираются в организации использовать на более ответственных и сложных должностях в ближайшее время, ожидаемых изменений и вызовов внешнего конкурентной среды.

С целью притока и удержания талантливых работников в организации важно создать для них «прекрасные места работы». Это обусловлено, в частности, тем, что таланты могут находиться под пристальным вниманием таких рекрутинговых агентств, как Executive Search и Head Hunting, которые будут стремиться переманить их к конкурентам. Под «прекрасным местом работы» понимается такая должность, где талантливый работник очень хочет работать и как можно дольше оставаться в организации, отвечающей требованиям стандартов качественного трудовой жизни.

К факторам, которые способствуют созданию в организации «прекрасных мест работы», прежде всего, относится конкурентоспособная заработная плата талантов на рынке труда. Поскольку результаты оценки деятельности талантливых работников значительно превышают ожидания руководителей предприятия, то они могут рассчитывать на соответственно более высокий уровень заработной платы. Однако возможности организаций в данном случае не безграничны по содержанию талантов. Поэтому необходимо использовать и другие факторы. К ним следует отнести следующие: формирование бренда работодателя, доброжелательное отношение руководителей организации к талантливым работникам, признание заслуг и делегирования им своих полномочий, привлечение талантов к управлению компанией, надлежащая поддержка в бытовых вопросах, обеспечение баланса между работой и семейными обязанностями, эффективная программа личностного развития и тому подобное [1].

Для талантов, кроме высокого уровня конкурентоспособной заработной платы, большое значение для создания «прекрасных мест работы» имеет такой фактор нематериальной мотивации, как эффективная программа их личностного развития. Это обусловлено тем, что она обеспечивает дальнейшее развитие выдающихся способностей талантливых работников, создает условия для удовлетворения потребностей более высокого уровня, повышает их конкурентоспособность на рынке труда. Отсутствие эффективной программы личностного развития может быть одной из важных причин текучести кадров талантов даже при наличии высокой конкурентоспособной заработной платы в организации.

Список использованной литературы:

1. Майклз Э., Х. Хэндфилд - Джонс и Э. Экселрод. Война за таланты. - М.: Изд. „Манн, Иванов и Фербер”, 2005.
2. Управление талантами – западня блажь // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://originaltm.com/upravlenie-talantami-zapadnaya-blazh/>
3. Управление талантами: опыт государства и бизнеса // Talent Equity Special Edition // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.wardhowell.com
4. Управление талантами // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/upravlenie-talantami/upravlenie-talantami.html>

6. Управление талантами – что это? // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.upsteem.com/novosti/upravlenie-talantami-cto-eto#.UWVfWle3SB4>

7. Ушева М.Н. Талант - менеджмент в системе управления человеческими ресурсами // Маркетинг и менеджмент инноваций - 2011. - № 3. - Т. 2 - С. 173 - 179. // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hrpuls.ru/2012/12/tolko-polovina-amerikanskih-organizatsiy-nazyivaet-upravlenie-talantami-osnovnyim-prioritetom>

© А.В.Воскобойник, В.В.Верна, 2016.

УДК 339.1

Р.Р.Галиуллина

к.э.н., доцент кафедры «Организации и менеджмента»

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

И.А.Хасанова

студентка 3 курса факультета пищевых технологий

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

г.Уфа, Российская Федерация

ДРОПШИППИНГ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время, среди наших граждан есть мнение, что без больших капиталовложений открыть и реализовать собственный бизнес практически невозможно. Но на практике, имея достаточную информацию и желание, учитывая современные технологии и возможности, можно найти выход.

Проблема отсутствия денег для начинающих бизнесменов долгое время была головной болью, но только до тех пор, пока не появилась интернет - коммерция. При помощи нее бизнесмен может начать свое дело, а также максимально сократить расходы на продвижение бизнеса. Итак, новый вид коммерции связан с таким понятием, как «дропшиппинг».

В дословном переводе с английского «drop shipping» — это прямая поставка. А в бизнесе дропшиппинг является одним из видов предпринимательской деятельности, заключающийся в продаже товаров поставщика посредником от своего имени с последующей прямой поставкой покупателю. Иными словами, его принцип заключается в том, что товары покупателям отправляются напрямую от поставщика, а самим процессом продажи занимается посредник между поставщиком и покупателем, то есть дропшиппер. Посредником может быть как начинающий предприниматель, которому нужно будет «с нуля» организовать интернет - магазин дропшиппинг для демонстрации товара, так и владелец уже функционирующего интернет - магазина, который сможет расширить свой бизнес и привлечь дополнительных покупателей. Работая по системе дропшиппинг, посредник самостоятельно занимается маркетинговым продвижением товаров и рекламой, оформляет заказы покупателей и принимает оплату за товар.

Преимущества дропшиппинга:

1. Нет необходимости в стартовом капитале. Для данного вида деятельности дропшипперу не требуется аренда склада для сохранения товаров и офис с сотрудниками. Он не закупает товар наперед, следовательно стартового капитала ему не требуется.

2. Отсутствие финансового риска. Из всего написанного в первом пункте следует, что дропшипинг не несет никакого финансового риска.

3. Никаких обязательств по доставке товара заказчику. Доставкой занимается исключительно компания - производитель. Работа дропшиппера заключается в поиске покупателей.

4. Нет ограничений для сотрудничества с любым количеством компаний. Посредник - дропшиппер может сотрудничать одновременно с несколькими компаниями, и это может увеличить уровень его прибыли.

5. Возможность создания своей торговой марки. Многие фирмы - поставщики скрывают информацию об источнике отправки товара. При этом предлагая отправлять товар от имени посредника. Это может послужить для создания своей торговой марки и ее рекламы.

6. Наличие настроенной клиентской базы. После опыта работы по такой схеме, у Вас будет уже проверенная клиентская база, с помощью которой вы всегда сможете раскручивать свой будущий интернет - бизнес.

Для компании - производителя преимуществами служат:

1. Отсутствие необходимости в раскрутке товара. Рекламой и раскруткой товара занимается дропшиппер, это его главная задача.

2. Отсутствие необходимости переговоров с покупателями. Такая система может экономить как время компании, так и средства на переговоры.

К недостаткам дропшипинга в свою очередь можно отнести следующие моменты:

1. Отсутствие продукции на складе поставщика. И в этом случае есть два варианта действий: либо отменить заказ, предложив альтернативный вариант; либо пообещать покупателю необходимый ему товар в самое ближайшее время.

2. Трудности в определении качества и характеристик товара на расстоянии. Для проверки можно заказать небольшую партию товара, оценить скорость и качество поставки.

3. Боязнь начинающего предпринимателя потерять своего клиента, когда он обнаружит несоответствие адресов. Этот страх абсолютно беспочвенен, так как многие современные интернет - магазины имеют разные юридические адреса. Это может быть связано с расширением производства, когда хранилище размещается в другом городе, а управление остается на своем месте.

При выборе поставщиков для своего интернет - магазина следует учитывать следующие факторы: стоимость товара, качество продукции, сроки доставки, финансовое положение поставщика, скорость обработки заявок, наличие дополнительных возможностей для экстренных ситуаций.

Итак, разобравшись в том, что такое дропшипинг, взвесив все минусы и плюсы данного вида предпринимательской деятельности, отмечаю, что как вариант ведения начального бизнеса он хорош. Но обязательно необходимо учесть все нюансы. В ином случае, вы рискуете потратить время и средства на создание и рекламу интернет - магазина.

Список использованной литературы

1. Гафарова А.З., Особенности и методы современного менеджмента. А.З. Гафарова, Р.Р. Галиуллина // Актуальные вопросы организации и менеджмента: материалы VIII

Всероссийской студенческой научной конференции «Студент и аграрная наука». – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014.–С.56–58

2. Галиуллина Р.Р. Факторы, формирующие конкурентные преимущества предприятия. В сборнике: Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции. Материалы Международной научно - практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов, 2014. [С. 128 - 129].

3. Харисова Ю.Г., Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства. Ю.Г. Харисова, Р.Р. Галиуллина // Актуальные вопросы организации и менеджмента: материалы VIII Всероссийской студенческой научной конференции «Студент и аграрная наука». – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014.–С.167– 168.

© И.А. Хасанова, 2016

УДК 331.1

В.Л.Гейман

магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда

В.В.Верна

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского

г. Симферополь, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА

В современных условиях возрастания роли персонала предприятия в контексте управления человеческими ресурсами актуальной становится тема управления лояльностью персонала.

Проблемы лояльности персонала рассматривались такими учеными, как М. Армстронг, В. И. Доминьяк, Ю. М. Вершили, Т.О. Соломанидина, проблемы управления персоналом предприятия находили отражение в работах И.Ю. Баландина, В.С. Кабакова, А.Я. Кибанова, Е.И. Комарова, А.Д. Лебедева, М.И. Скаржинского и других.

Среди ученых, изучавших категорию лояльность, есть такие (Джон В. Ньюстром, Кейт Дэвис, Гари Д. Блау и др.), которые оценивают понятие лояльности, с точки зрения уровня привлечения работников к трудовому процессу, то есть «степени, в которой работники отдаются работе, тратят на нее время и энергию, воспринимают ее как часть своей жизни»[1], и обязательства перед организацией. Уровень обязательств отражает веру работника в миссию и цели компании, желание внести свой вклад в ее процветание и намерение работать в ней» [1]. В противовес им, М. Армстронг, в своих работах уделяет внимание рассмотрению такого понятия, как «приверженность» и связывает его с преданностью. Так, «приверженность - это состояние, при котором действия человека зависят от убеждений, которые поддерживают его деятельность и его собственную

причастность»; при этом «приверженность состоит из трех компонентов: отождествление себя с целями и ценностями организации, желание быть частью организации и желание проявлять усилия от имени организации» [2].

Анализируя лояльность персонала, следует отметить, что она может касаться предприятия в целом, непосредственного начальника или главного руководителя, а также рассматриваться с позиции работников и позиции предприятия.

С позиции сотрудников лояльность персонала рассматривается через призму четырех основных факторов: опыт работы, соответствие ценностей, поддержка организации, организационная справедливость. Основным моментом в идентификации лояльности являются действия человека, совершаемые им в процессе работы [4, 7, 8].

С позиции предприятия лояльность может рассматриваться через следующие составляющие: отношение к предприятию и поведение сотрудника, кадровая безопасность, экономическая эффективность персонала. С точки зрения системы управления персоналом предприятия понятие лояльности персонала рассматривают как меру внутренней готовности к защите его интересов, выявление нелояльных сотрудников. Определяющими факторами выступают личная заинтересованность персонала и потенциал лояльности. При этом степень личной заинтересованности связана с мотивацией человека к выполнению своей работы, выполнения сотрудниками предприятия необходимых действий с максимальной производительностью. Именно стремление персонала к максимальной производительности способствует увеличению доходов и сокращению расходов предприятия за счет генерирования новых идей и энтузиазма, что особенно важно сейчас, во время динамичного экономического развития [3, 6].

В современных экономических условиях возникает необходимость управления лояльностью персонала, под чем понимаем сознательное воздействие на факторы ее формирования для дальнейшего укрепления и развития.

Управление лояльностью персонала - это процесс, позволяющий предприятию оптимизировать имеющийся человеческий ресурс, повысить эффективность деятельности предприятия за счет повышения качества выполняемых работ и включение персонала в работу предприятия, то есть формирование высокой степени лояльности персонала. По результатам исследования А.В. Мякинченко, целью которого было изучить распространенность программ управления лояльностью персонала непосредственно на предприятиях, наиболее применяемые методы управления лояльностью персонала связаны с удовлетворенностью персонала [5].

Формируя правильную систему управления лояльностью сотрудников, организация может оказывать влияние на их поведение, в будущем влиять на экономическую результативность персонала, экономическую эффективность всей компании, способствует достижению целей организации.

Для достижения поставленной цели предприятию необходимо иметь высокий уровень качества управления организацией, одной из основных частей которой будет система управления персоналом и управления лояльностью сотрудников, поскольку управление лояльностью способствует «желаемому» поведению сотрудника, что отражается на эффективности персонала и способствует наиболее быстрому достижению целей предприятия.

В процессе разработки системы управления лояльностью персонала можно выделить следующие основные этапы.

1. Формирование концепции управления лояльностью персонала, определяет основные принципы работы с персоналом, связанные с кадровой стратегией предприятия.

2. Анализ внутренней и внешней среды предприятия, анализ ресурсной системы - определяет, на какие рынки рабочей силы необходимо выходить и в каком количестве привлекать дополнительных работников, в случае если внутренними ресурсами невозможно обеспечить достижение результата.

3. Определение проблемных зон предприятия - в процессе управления персоналом становится возможным определить приоритетные направления действий по изменению ситуации и приведение работы с персоналом в соответствии с разработанной концепцией.

4. Выработка целей работы с персоналом, то есть определение конкретных показателей и способов их достижения сотрудниками. Цели работы с персоналом должны быть сформированы в рамках общих целей предприятия.

5. Формирование набора мероприятий по созданию лояльного персонала. Должно учитывать специфику предприятия, быть направлено на готовность сотрудника применить дополнительные усилия в интересах предприятия, с целью повышения эффективности и производительности своего труда.

6. Процесс реализации мероприятий. Обеспечивает скоординированную разработку и реализацию планов предприятия и системы управления персоналом.

7. Этап контроля. Обеспечивает определение соответствия (или несоответствия) направлений управления, реализуемых состояния внешней и внутренней среды, формирование направления изменений.

Выводы. Лояльность персонала можно трактовать как преданность работников работе, желание работать в фирме, быть ее частью, вносить вклад в деятельность, проявлять усилия от имени организации.

Основные факторы лояльности персонала следующие: опыт работы, соответствие ценностей, поддержка организации, организационная справедливость, отношение к предприятию и поведение сотрудника, кадровая безопасность, экономическая эффективность персонала. Основные составляющие лояльности персонала - удовлетворение работой, привлечение, преданность.

Под управлением лояльностью персонала следует понимать осознанное влияние на факторы, которые ее формируют, с целью обеспечения дальнейшего ее развития и укрепления. Для того, чтобы влиять на экономическую результативность работников, а следовательно, и предприятия в целом и способствовать достижению его целей, необходимо разработать корректную систему управления лояльностью персонала.

Список использованной литературы:

1. Ньустром Джон В. Организационное поведение / Джон В. Ньустром, М. Девис. – СПб.: Питер, 2000. - 331 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. Пер. с англ. / М. Армстронг. – 8 - е изд. – СПб., ПИТЕР, 2004. – 832 с.
4. Доминьяк В. Феномен лояльности в разработках зарубежных исследователей. // Персонал - Микс, 2008, №1.

5. Мякинченко О. В. Оценка эффективности методов управления лояльностью сотрудников компании [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1602>

7. Соломанидина Т. О., Соломанидин В. Г.. Мотивация трудовой деятельности персонала. Юнити - Дана, 2009 – 312 с.

8. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала. – СПб.: Питер, 2003.

© В.Л.Гейман, В.В.Верна, 2016.

УДК 33

А.Ш. Гильманов

студент 4 курса

Э.И. Шафеева

ассистент кафедры кадастра недвижимости и геодезии

ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет

Г. Уфа, Российская Федерация

СОСТАВ СВЕДЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАДАСТРА НЕДВИЖИМОСТИ с. АВДОН МР УФИМСКИЙ РАЙОН

Государственный кадастр недвижимости является федеральным государственным информационным ресурсом, в котором содержатся сведения об учтенном недвижимом имуществе, а также сведений о прохождении Государственной границы Российской Федерации, о границах между субъектами Российской Федерации, границах муниципальных образований, границах населенных пунктов, об особых экономических зонах, о территориальных зонах и зонах с особыми условиями использования территорий, о территориях объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ, согласно ФЗ «О ГКН» от 24.07.2007г.

В целях присвоения объектам недвижимости кадастровых номеров, на территории Российской Федерации в 2001 г. было произведено кадастровое деление. Согласно приказу Росземкадастра от 14 мая 2001 г. № П / 89 «О кадастровом делении территории Российской Федерации» территория каждого субъекта РФ представляет отдельный кадастровый округ и имеет свой номер. Например, для Башкирского кадастрового округа – 02. Однако границы кадастровых округов могут и не совпадать с границами субъекта РФ.

Согласно приказу Госкомзема РБ от 03.07.2001г. №84 «О кадастровом делении Республики Башкортостан» границы муниципальных районов и городских округов субъекта являются и границами кадастровых районов, которым присвоены кадастровые номера. Например, Уфимскому району Республики Башкортостан присвоен кадастровый номер – 02:47. Далее кадастровые районы делятся на базовые составные кадастровые кварталы, состоящие из учетного номера кадастрового блока, кадастрового массива и кадастрового квартала. Например, один из рассматриваемых кадастровых кварталов с. Авдон имеет кадастровый номер 02:47:010108.

02:47:01 – это обозначение кадастрового блока. Границы кадастровых блоков проходят по границам сельсоветов. Территория с. Авдон принадлежит СП Авдонский сельсовет, расположенного по алфавиту первым, соответственно, имеет учетный номер 01 кадастрового блока [5 - 7].

После прохождения процедуры кадастрового учета объекты недвижимости проходят процедуру унификации, получают уникальный кадастровый номер. При процедуре унификации в базу кадастра вносится установленный ст. 7 ФЗ «О ГКН» набор уникальных и дополнительных сведений об учтенных объектах недвижимости.

База данных государственного кадастра недвижимости состоит из трёх разделов: реестр объектов недвижимости, кадастровые дела и кадастровые карты. Реестр объектов недвижимости состоит из реестров объектов недвижимости кадастровых округов.

Нами рассматривается Башкирский кадастровый округ. Кадастровые сведения в Реестре Башкирского кадастрового округа содержатся в текстовой форме и группируются по следующим записям: об объектах недвижимости, расположенных на территории кадастрового округа; о границах между субъектами Российской Федерации; о границах муниципальных образований; о границах населенных пунктов; об особых экономических зонах; о поверхностных водных объектах; о территориальных зонах и зонах с особыми условиями использования территорий, территориях объектов культурного наследия, включенных в единый государственный реестр объектов культурного наследия; о проекте межевания территории; о кадастровом делении территории кадастрового округа; о картографической и геодезической основах кадастра.

Рассмотрим состав сведений ГКН о с. Авдон МР Уфимский район РБ.

Из описанного состава сведений Реестра видно, что в базе данных государственного кадастра недвижимости на уровне населенных пунктов содержатся сведения об их границах. Запись о границах населенных пунктов в Реестре имеет следующую структуру:

- 1) описание местоположения границы населенного пункта:
 - текстовое описание местоположения границы населенного пункта;
 - список координат характерных точек границы населенного пункта с указанием метода и погрешности определения координат в системе координат, установленной для ведения ГКН;
 - описание межевых знаков в случае закрепления характерных точек границы населенного пункта долговременным межевым знаком;
 - информация о передаче карты (плана) объекта землеустройства в государственный фонд данных, полученных в результате проведения землеустройства;
 - регистрационный номер и дата передачи;
 - наименование органа (организации), осуществляющего хранение землеустроительной документации;
- 2) реквизиты правовых актов (вид, дата, номер, наименование принявшего органа):
 - утвержденного генерального плана (для населенных пунктов, находящихся на межселенной территории, - схемы территориального планирования муниципального района);
 - изданных органами государственной власти субъектов Российской Федерации документов, подтверждающих установление или изменение границ населенных пунктов или их упразднение;

3) дата внесения, изменения либо аннулирования кадастровых сведений.

Граница населенного пункта – это объект землеустройства. Сведения о границах населенных пунктов – это объект ГКН. Сведения о границах населенных пунктов Республики Башкортостан добавляются в ГКН по мере их поступления в Филиал учреждения в порядке информационного взаимодействия от органов местного самоуправления [2 - 4].

Сведения о границе с. Авдон СП Авдонский сельсовет внесены в ГКН 10.02.2014 на основании Постановления Администрации МР Уфимский район РБ "Об утверждении карта (планов) границ населенных пунктов МР Уфимский район РБ" от 16.12.2013 № 2509 и Распоряжение правительства Республики Башкортостан от 18.06.2014 № 773 - р.

Запись о территориальных зонах и зонах с особыми условиями использования территорий, территориях объектов культурного наследия в Реестре имеет следующую структуру:

1) индивидуальное обозначение (вид, тип, номер, индекс и тому подобное);

2) описание местоположения границы территориальной зоны, зоны с особыми условиями использования территорий, территории объекта культурного наследия (список координат характерных точек границы территориальной зоны или территории объектов культурного наследия, текстовое и графическое описания местоположения границы зоны с особыми условиями использования территории, включая список координат характерных точек ее границы с указанием метода и погрешности определения координат в системе координат, установленной для ведения ГКН;

- описание межевых знаков в случае закрепления характерных точек границы зоны долговременным межевым знаком;

- информация о передаче карты (плана) территориальной зоны в государственный фонд данных, полученных в результате проведения землеустройства:

- регистрационный номер и дата передачи;

- наименование органа (организации), осуществляющего хранение землеустроительной документации;

3) реквизиты (вид, дата, номер, наименование принявшего органа):

- акта органа государственной власти или органа местного самоуправления об установлении или изменении зоны с особыми условиями использования территорий и источники официального опубликования этого акта;

- акта органа местного самоуправления об утверждении правил землепользования и застройки, содержащих градостроительный регламент, и источники официального опубликования этого акта;

- акта органа государственной власти или органа местного самоуправления об установлении или изменении границ территории объекта культурного наследия и источники официального опубликования этого акта;

4) содержание ограничений использования объектов недвижимости в границах соответствующих территорий либо в пределах зоны с особыми условиями использования территорий;

5) виды разрешенного использования объектов недвижимости, а также предельные максимальные и минимальные размеры земельных участков, входящих в состав территориальной зоны;

- б) дата внесения, изменения либо аннулирования кадастровых сведений;
- 7) учетный номер и дата внесения учетного номера в Реестр.

Сведения о имеющихся территориальных зонах, зонах с особыми условиями использования территорий и территориях объектов культурного наследия, расположенным на территории согласно Правилам землепользования и застройки СП Авдонский с / с МР Уфимский район РБ, в порядке информационного взаимодействия поступают в ГКН от органов местного самоуправления, в соответствии со ст. 15 ФЗ «О ГКН»[8].

Список использованной литературы

1. О государственном кадастре недвижимости [Электронный ресурс]: Федеральный закон №221 - ФЗ от 24 июля 2007г. : (ред. от 30.12.2015) // СПС «Консультант Плюс»
2. Актуганова Х.Г., Шафеева Э.И. Установление границ городского округа город Кумертау // Инновационные технологии и технические средства для АПК материалы международной научно - практической конференции молодых ученых и специалистов. Под общей редакцией Н.И. Бухтоярова, Н.М. Дерканосовой, А.В. Дедова. – Воронеж, 2015. - С. 6 - 11.
3. Актуганова Х.Г., Хайрулова Г.К. Совершенствование государственного кадастрового учета объектов недвижимости в республике Башкортостан // Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства: материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. – Уфа, 2013. - С. 65 - 67.
4. Искужина Э.С., Ишбулатов М.Г. Присвоение, изменение и аннулирование адресов // Науки о Земле: современное состояние, проблемы и перспективы развития: материалы межвузовской научно - практической конференции. – Уфа, 2015. - С. 152 - 156.
5. Хасанова Г.Р., Шафеева Э.И., Хакимова А.Р. Качество кадастровых работ // В сборнике: Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства: материалы II Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. Башкирский государственный аграрный университет; Факультет пищевых технологий; Кафедра технологии мяса и молока. – Уфа, 2013. - С. 67 - 69.
6. Шафеева Э.И., Каримова Г.Р., Актуганова Х.Г. Установленное местоположение границ и площадей земельных участков – основа рационального использования земли // Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства: материалы Юбилейной III Всероссийской научно - практической конференции посвященной 75 - летию со дня рождения кандидата технических наук, доцента Савельева Анатолия Васильевича и 10 - летию создания кафедры технологии мяса и молока / Башкирский государственный аграрный университет. – Уфа, 2014. - С. 67 - 70.
7. Шафеева Э.И., Каримова Г.Р., Актуганова Х.Г. К вопросу об уточнении содержащихся в государственном кадастре недвижимости сведений о границах земельных участков // Земельная реформа и эффективность использования земли в аграрной сфере экономики: Сборник статей Всероссийской научно - практической конференции. Башкирский государственный аграрный университет. - Уфа, 2014. - С. 469 - 472.
8. Шафеева Э.И., Хасанова Г.Р., Актуганова Х.Г. Применение системы информационного взаимодействия при ведении государственного кадастра недвижимости

// В сборнике: Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства: материалы II Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. Башкирский государственный аграрный университет; Факультет пищевых технологий; Кафедра технологии мяса и молока. – Уфа, 2013. - С. 69 - 71.

© А.Ш. Гильманов, Э.И. Шафеева, 2016

УДК 332.628

С.Г. Глушков

студент 5 курса Землеустроительного факультета НИИ ДГАУ
г. Новочеркасск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЗЕМЛИ В ЦЕЛЯХ СТРАХОВАНИЯ

В современных условиях субъекты различных форм собственности Российской Федерации, физические и юридические лица имеют право на проведение оценки принадлежащих им объектов недвижимости. Формирование оборота земли и объектов недвижимости на территории населенных пунктов имеет особое значение, т.к. они являются основными элементами формирования налогооблагаемой базы [1, 2].

Поэтому оценка является обязательной в случае вовлечения в сделку объектов недвижимости, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, либо находящейся в частной собственности. Наиболее часто установление стоимости земли и объектов недвижимости осуществляют для целей купли - продажи, передачи в аренду, залога, а также для целей страхования.

Понятие стоимости объекта недвижимости имеет множество различных аспектов. Все большую актуальность приобретает оценка земли в целях страхования [3, 4, 5]. Страховая стоимость объектов недвижимости представляет собой стоимость полного возмещения их ущерба при наступлении страхового случая. На базе страховой стоимости объекта недвижимости определяются страховые суммы, выплаты и проценты.

В настоящее время под страховой оценкой понимают оценочные работы по определению стоимости имущества, которое планируется застраховать. Оценка для страхования предшествует стадии подписания страхового договора или же осуществляется при фиксировании страхового случая. При этом надо учитывать, что согласно существующим нормам законов страховая сумма не должна быть больше рыночной цены имущества, которая была определена на дату оформления страхового договора. Таким образом, при проведении страховой оценки земли и ной недвижимости необходимо учитывает эту особенность.

Все объекты оценки в целях страхования можно подразделить на несколько видов: недвижимые объекты; любое движимое имущество, будь то транспортные средства, оборудование, машины и специальные механизмы; бизнес любой формы собственности; интеллектуальная собственность.

На сегодняшний день оценка в целях страхования производится несколькими способами производится несколькими способами, которые зависят от поставленных заказчиком целей для страховой оценки объекта страхования: по рыночной стоимости; по заявленной цене, которая не должна превышать предел, заявленный страховщиком; по действительной стоимости. Но в каждом конкретном случае при оценке для целей страхования специалист - оценщик выбирает собственную методику оценки, которая гарантирует максимально достоверный результат [4, 5].

Страховая стоимость земельного участка должна соответствовать рыночной стоимости земельного участка в текущем использовании. Для определения страховой стоимости земельного участка используются те же методы, что и определения рыночной стоимости земельного участка.

В том случае, когда страховая сумма ниже страховой стоимости имущества, размер страховой выплаты сокращается пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости имущества, если условиями договора страхования не предусмотрено иное.

В том случае, когда страхователь заключил договоры страхования имущества с несколькими страховщиками на сумму, превышающую в общей сложности страховую стоимость имущества (двойное страхование), то страховая выплата, получаемая им от всех страховщиков по страхованию этого имущества, не может превышать его страховой стоимости. При этом каждый из страховщиков выплачивает страховую выплату в размере, пропорциональном отношению страховой суммы по заключенному им договору к общей сумме по всем заключенным этим страхователем договорам страхования указанного имущества.

Список использованной литературы:

1 Ткачева О.А., Лушан М.Н. Рациональное использование земельных ресурсов города // Современные проблемы землеустройства, земельного кадастра, охраны земельных ресурсов Материалы международной научно - практической конференции. 2013. С. 228 - 231.

2 Ткачева О.А. Кадастр земель как механизм рационального природопользования // Научно - обоснованные системы земледелия: теория и практика материалы Научно - практической конференции, приуроченной к 80 - летнему юбилею В.М. Пенчукова. 2013. С. 218 - 221.

3 Оценка недвижимости [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://center-yf.ru>. – Загл. с экрана.

4 Оценка недвижимости по трем подходам [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://coolreferat.com>. – Загл. с экрана.

5 Оценка эффективности страховой защиты предприятия (на примере ОАО «Волгамост») [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://knowledge.allbest.ru>. – Загл. с экрана.

© С.Г. Глушенков, 2016

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ПРИ ОСВОЕНИИ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Сконцентрированный на арктических территориях весомый природный и разнообразный ресурсный потенциал, в том числе и значительные запасы углеводородного сырья, притягивают взгляды всего мирового сообщества.

Пути сбалансированного стратегического развития природно - ресурсного потенциалов регионов российской Арктики при ускорении глобализации экономических процессов определяют необходимость усиления присутствия российских предприятий и инновационного развития нефтегазовых отраслей в условиях формирования сложноконтролируемого контекста развития макрорегиона Арктической зоны РФ[1].

Специфика содержания этого контекста определяется интересами экономически развитых и развивающихся стран, не имеющих арктических территорий, но претендующих на установление своего влияния в макрорегионе и на использование его природных богатств.

Топливо - энергетический комплекс в современных условиях является значимой структурной составляющей экономики России, определяя как текущее функционирование и развитие страны, так и значительную долю поступлений в государственный бюджет. Особую ключевую роль в развитии топливо - энергетического комплекса России играют процессы развития нефтегазовых отраслей. Нефтегазовые отрасли связаны с наиболее затратными сферами вложения капитала в современном мире, при этом инвестиционные нефтегазовые проекты имеют длительные горизонты инвестирования.

Особенно усложняется специфика функционирования нефтегазового комплекса в условиях роста и усложнения имеющихся проблем, которые сопровождают его деятельность:

- усиление конкуренции на мировом рынке нефти и газа и высокая неопределенность по освоению разведанных запасов;
- ухудшение качества сырьевой базы и истощение запасов в освоенных регионах;
- повышение износа основных фондов;

– сложные отношения со странами, осуществляющими транзит нефти и газа и деформированная ориентация на производство продуктов с низкой добавленной стоимостью.

– сохранение дисбаланса между спросом стран, импортирующих энергоресурсы и открытиями месторождений ресурсов у стран - экспортеров;

При освоении месторождений Арктической зоны РФ на функционирование предприятий нефтегазовой отрасли накладывается влияние ряда факторов региона, значительно затрудняющих эти процессы, главными среди которых выступают [2]:

– сложные природно - климатические условия, труднодоступность территорий, отсутствие развитой единой транспортной системы;

– неравномерный характер расселения населения;

– достаточно высокая стоимость производства и низкая конкурентоспособность продукции;

– рост темпов удорожания энергоносителей, высокая доля транспортных расходов в стоимости продукции;

– сезонное функционирование многих основных транспортных коридоров;

– кадровые проблемы региона, обусловленные миграционным оттоком, старением и текучестью кадров;

Тенденции экономического развития Арктической зоны РФ в перспективе связываются с освоением новых природно - сырьевых запасов, и с формированием транспортных коридоров, в том числе и по Северному морскому пути, от источников сырья к портам или пунктам перевалки, через которые сырьевая продукция должна вывозиться на экспорт [3].

Для комплексного решения проблем стратегического развития нефтегазовой отрасли в условиях неопределенности и сложности освоения арктических территорий РФ, нивелирования воздействия дестабилизирующих факторов необходима реализация системного подхода с разработкой и совершенствованием гибкой системы приоритетов, соответствующих современным реалиям, применение новых технологий добычи нефти и газа, в том числе и методов увеличения нефтеотдачи (МУН).

Список использованной литературы

1. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года, утвержденная президентом России 8 февраля 2013 г. № Пр - 232.

2. Поспеловская А.И., Масленникова Н.А. Совершенствование подходов к формированию программы устойчивого развития региональных социально - экономических систем // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно - практической конференции. В 2ч. Ч.2. –Уфа.: АЭТЕРНА, 2015–С.22–230.

3. Зальвиский Н.П. Северный морской путь: потенциал ожидания и реальные проблемы функционирования // Арктика и Север – междисциплинарный электронный научный журнал – 2015– №3.

© А.И. Поспеловская, Д.Э. Голубцов, 2016

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА РОССИЙСКОГО БРЕНДА "WORLD CLASS" НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК ФИТНЕС – УСЛУГ

Согласно данным ежегодного отчета "EuropeActive", доход десяти крупнейших Европейских фитнес - операторов в 2014 году составил около 2,8 млрд евро, что составило 10,4 % от общеевропейского рынка, который обладает рыночной стоимостью свыше 26,8 млрд евро. Лидирующую позицию по - прежнему занимает немецкая сеть "McFIT", с предполагаемым клиентопотоком 1,3 млн человек.¹²

После глобального кризиса 2008 года, европейский рынок фитнес - услуг вернулся к докризисным показателям лишь в 2014 году, и в этом же году превысил их на 10 % в денежном эквиваленте, тем самым, достигнув 5,5 млрд евро.

Нельзя не отметить тот факт, что в 2014 году европейскому рынку фитнес - услуг удалось занять лидирующие позиции, подвинув главного конкурента - американский рынок фитнес - услуг. В США была зафиксирована выручка 16,9 млрд евро, в то время как доля европейского рынка составила 26,8 млрд евро.¹³

На рисунке 1 мы можем наблюдать, что крупнейшими лидерами европейского рынка фитнес - услуг Великобритания (5,1 млрд евро) и Германия (4,7 млрд евро), что обусловлено, в первую очередь, высоким уровнем жизни в данных странах. В сочетании с Италией (3,1 млрд евро), Францией (2,4 млрд евро) и Испанией (2,1 млрд евро) на долю этих стран приходится 65 % от общего европейского рынка фитнеса.

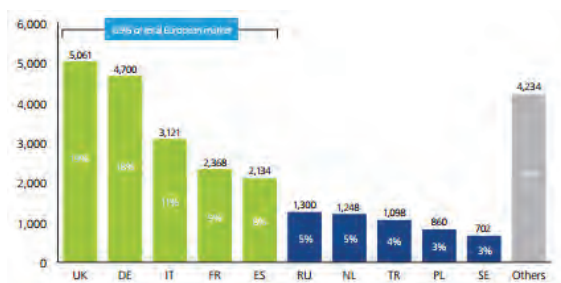


Рис. 1 Топ - 10 европейских фитнес - рынков по объему выручки в миллионах евро и доля от общего европейского рынка (2014)

Источник: EuropeActive; web - portal: <https://europeactive.blackboxpublishers.com/en/>

¹² <http://www.europeactive.eu/> - EuropeActive

¹³ <http://www.europeactive.eu/> - EuropeActive

В то же время, рынки стран Восточной Европы, таких как Россия, Турция и Польша вошли в десятку крупнейших игроков. Стоит отметить, что они имеют ещё более сильный потенциал роста, чем более зрелые рынки западной Европы.

Согласно статистическим данным, нынешнее население Европы, в большинстве своем – это люди среднего и выше среднего возраста, имеющие стабильный заработок. Люди данного возраста и достатка, зачастую, тратят большую часть своего дохода не на аренду жилья (как делают более молодые люди) а на жизнь «для себя». Все чаще, люди за шестьдесят, предпочитают тратить свои сбережения на путешествия, дорогостоящее лечение и различные виды фитнес – услуг, включающие и абонемент в фитнес клуб, массаж, бассейн, спортивную одежду и добавки.

Бренд «World Class» появился на российском рынке в 1993 году, открытием первого клуба сети на улице Житной, было положено начало всей российской фитнес – индустрии в той форме, в которой мы наблюдаем её сейчас. Примечательно, что с открытия первого клуба «World Class» начался не только российский рынок фитнес – услуг, но и рынок фитнес - услуг стран СНГ. «World Class» является членом IHRSA - международной ассоциации, объединяющей ведущие мировые фитнес - клубы. В 2012 году сеть World Class была выбрана поставщиком Олимпийских игр 2014 года в Сочи в категории «Услуги для фитнеса».¹⁴

На сегодняшний день «World Class» – это крупнейшая фитнес – корпорация в России, под контролем которой находятся 36 собственных и 36 франчайзинговых клубов в 26 городах и в 3 странах. Согласно статистическим данным, сеть «World Class», на сегодняшний день, является лидером по оказанию фитнес – услуг в сегментах «люкс» и «премиум».¹⁵

Сеть фитнес – клубов «World Class» представляет членам своих клубов полный комплекс услуг, от различных видов тренинга, до различных видов массажа, солярий, и даже магазины спортивной одежды Reebok. Немаловажным фактором является и то, что, «World Class» является основателем собственного института персональных тренеров в России. Тренеры в данном институте проходят ежегодную сертификацию, которая была разработана специалистами «World Class». Тренерский состав «World Class» может похвастаться олимпийскими чемпионами, чемпионы мира и Европы, мастера спорта международного класса.

Бренд «World Class» входит в «Русскую Фитнес Группу», включающую в себя ещё и такие бренды, как «World Class LITE» и «ФизКульт». Департамент франчайзинга Русской Фитнес Группы осуществляет свою деятельность с 1999 года, с тех пор были успешно запущены более 36 франчайзинговых проектов в различных российских регионах и странах СНГ. Согласно данным официального сайта компании, более 90 % членов клуба готовы рекомендовать услуги фитнес - клуба своим друзьям, на 2016 год, более 110 000 человек являются членами сети «World Class». Всё это, говорит о несомненной привлекательности открытия фитнес - клуба под брендом «World Class».¹⁶

Франшиза сети «World Class» включает в себя огромное количество преимуществ и является весомым «козырем» при выходе на рынок, открытие фитнес - клуба под данным

¹⁴ <http://marketing.rbc.ru/> - РБК Исследования

¹⁵ <https://www.worldclass.ru/> - О компании

¹⁶ <https://www.worldclass.ru/> - О компании

именем, несёт за собой массу обязательств которые франчайзер берёт на себя. Во - первых, отбором и обучением персонала, по абсолютно всем направлениям (фитнес, администрация, продажи, рецепция и др.) занимаются представители компании. Во - вторых, составляется бизнес – план и проводится регулярный бизнес – консалтинг. В - третьих, разрабатывается стратегия ценообразования, стратегия продаж, проводится рекламная и PR –поддержка на федеральном уровне, предоставляется брендбук. В - четвертых, франчизи обеспечиваются уникальными продуктами в области фитнеса, IT, маркетинга, обслуживания клиентов, также предоставляются архитектурно – планировочные решения, зонирование, технические задания.

Всё это говорит о несомненной привлекательности покупки франшизы у сети «World Class», но в то же время, это требует колоссальных затрат.

Сегодня выход российской компании на внешний рынок становится наиболее актуальным, поскольку к привычным преимуществам расширения компании, добавилась ещё и такой важный фактор, как источник валютной выручки, которая сейчас, в условиях значительного падения рубля становится очень весомой, даже несмотря на сложность логистики. Это становится ещё более важно, поскольку, практически в любой производственной цепочке обязательно задействуются импортные компоненты или оборудование. Однако, для того, чтобы добиться хорошего результата, необходимо разработать действительно стоящую стратегию, которая обеспечит максимальную отдачу.

3 октября 2014 года произошло открытие первого в Европе клуба сети «World Class», аналогов которому, по - прежнему нет на лазурном берегу. В данном фитнес - клубе воплощены все, собранные годами знания и опыт, тренерский состав сформирован исключительно из тренеров уровня Elite. В клуб функционирует тренажерный зал, площадью 450 м2, проводятся самые эффективные и популярные в мире групповые тренировки. Кроме того, в клубе работает wellness - зона с хаммамом, сауной, ледяными фонтанами и залами отдыха, а также салон красоты Beauty SPA by World Class, в котором представлен полный спектр beauty - услуг.

Среди причины основных стратегических преимуществ открытия фитнес - клуба именно на территории Королевства Монако, генеральным директором и основателем сети Ольгой Слуцкер были названы следующие. Во - первых, Юг Франции и, в частности, Монако пользуются безоговорочной популярностью у российской публики, которая основательно пустила корни на французском курорте, а бизнес гораздо легче начинать там, где потенциальный покупатель уже знаком с брендом. Во - вторых, на территории Монако отсутствуют в принципе современные профессиональные фитнес – клубы, есть только небольшие студии и тренажерные залы при отелях, что вполне объяснимо, поскольку в Монако традиционно ездили развлекаться, но сейчас времена изменились, и ценность здорового образа жизни и занятий спортом стала гораздо выше.

В новом фитнес – клубе большой упор делается на outdoor - тренировки, поскольку климат Монако, в отличие от Российского, позволяет проводить занятия на природе круглогодично. Фитнес – клуб имеет формат суперпремиум или Signature (в России таких клуба два «World Class» — «Жуковка» и «Романов»).

Согласно рейтингу международной фитнес - организации IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association) данный фитнес - клуб входит в десятку лучших клубов мира.

При составлении рейтинга учитывались динамика развития сети, общее число клубов, количество членов и финансовые показатели.

© А.В. Григорян, Т.Н. Якубова, 2016

УДК 65.012.23

П. В. Грищенко

студентка 3 курса Института экономики и управления
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г. И. Носова»,
г. Магнитогорск, Российская Федерация
Научный руководитель: **Н. В. Кузнецова**,
к. п. н., доцент

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для более быстрого и эффективного достижения целей, стратегическое составляющее предприятия основывается на применении различных подходов. Усиление взаимосвязи производственной, финансовой, маркетинговой, социальной и экологических сторон деятельности организации, а также расширение внутренних и внешних отношений привели к формированию в середине XX столетия так называемого системного подхода к управлению, который является наиболее значительным и актуальным на сегодняшний день. Данное направление научного познания представляет собой комплексное изучение взаимосвязей и закономерностей развития предприятия с целью повышения его эффективности, а также является универсальной методологией менеджмента [1, с. 21].

Современный бизнес является ограниченной системой. Его возникновение, последовательная эволюция и нынешнее устойчивое состояние стали возможными благодаря естественной необходимости. В силу естественной необходимости действуют все субъекты предпринимательского бизнеса, постоянно вступая друг с другом и со своим непредпринимательским окружением во взаимные деловые отношения. Данные отношения имеют закономерную природу – все, что происходит в современной системе бизнеса объективно и неизбежно [4, с. 5].

Эффективность функционирования современных предприятий в значительной степени предопределяется не только экономическим потенциалом их производственных систем, конкурентоспособностью, устойчивостью развития в условиях влияния факторов внешней среды, но и использованием современных концепций управления бизнесом, информационных технологий и экономико - математических методов моделирования и оптимизации деятельности [4, с. 30].

В настоящее время происходит прогресс знаний, который, с одной стороны, привел к открытию и накоплению множества новых фактов, сведений из различных областей жизни, и тем самым поставил человечество перед необходимостью их систематизации, отыскания общего в частном и постоянного в изменяющемся. Однозначного понятия системы не

существует. В наиболее общем виде под системой понимается совокупность взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность и некоторое единство [3, с. 50].

На сегодняшний день, системный подход является наиболее оптимальным, ведь он дает возможность получения наиболее целостного представления об объекте исследования, поэтому практически все современные науки развиваются на его основе. Системный подход рассматривает все процессы и явления в виде определенных целостных систем, обладающих новыми качествами и функциями.

Основоположителем концепции «Общая теория систем» является австрийский биолог и философ, Людвиг Фон Бергаланфи. Ученый ввел понятие «открытая система» в 30 - е годы двадцатого века. Согласно принципам, «Общая теория систем» должна включать следующие этапы формирования:

1. Определение элементов системы на основе принципа однородности.
2. Выделение границ системы.
3. Наличие иерархической связи между элементами системы.
4. Определение внутренней структуры, которая характерна наличием подсистем более низкого ранга.
5. Установление места системы в системе более высокого ранга.

Эффективность стратегического управления основывается на правильном выборе методологического подхода. С точки зрения исследований планирования стратегической деятельности организации, системный подход комплексно рассматривает структуру взаимосвязей организации как во внутренней, так и во внешней среде. Организация, являющаяся объектом управления, рассматривается как совокупность взаимосвязанных компонентов. Взаимосвязь с внешней средой является необходимым аспектом данного подхода с точки зрения стратегического управления. К тому же, системный подход предполагает рассмотрение стратегического управления как формирование стратегической цели, стратегического планирования и контроллинга каждого из элементов целостной системы, в чем заключается его уникальность. С целью создания оптимальной системы управления, системный подход позволяет полноценно исследовать сущностные особенности организации, а также является немаловажным условием применения разнообразных методов математического моделирования и прогнозирования [1, с. 146].

Основными принципами стратегического управления являются:

- долгосрочность оцениваемых перспектив и принимаемых решений;
- направленность управленческих воздействий на изменение потенциала объекта управления и создание возможностей более эффективной реализации данного потенциала;
- первоочередной учет при разработке и принятии управленческих решений состояния и возможных изменений внешней среды;
- альтернативность выбора управленческих решений в зависимости от состояния внутренней и внешней среды организации;
- осуществление постоянного контроля за состоянием и динамикой внешней среды и своевременного внесения изменений в управленческие решения [5, с. 225].

Существуют разнообразные методы и средства в рамках системного подхода, с помощью которых организация имеет возможность планирования своей стратегической

деятельности, а именно: графические методы, матричные средства сетевого анализа и теория графов.

Системный подход к управлению предполагает, что подсистемы предприятия формируют социальные и экономические связи с внешней средой, а также находятся в прочной взаимосвязи друг с другом. Следовательно, предприятие является иерархически выстроенным комплексом взаимосвязанных элементов, объединенных относительно в автономные подсистемы [2, с. 121].

Системный подход рассматривает все процессы и явления в виде целостных систем, обладающих новыми качествами и функциями, не присущими составляющим ее элементам [6, с. 39].

Также системный подход дает возможность ранжирования целей организации по уровням управления, что является важным аспектом планирования рациональной организационной структуры предприятия. Каждая цель реализуется через решение определенных управленческих задач.

С одной стороны, системный подход дает организации возможность оценивать свои материальные, информационные и финансовые процессы. А с другой стороны, - производственные и управленческие потоки могут быть представлены в виде сложной системы горизонтальных и вертикальных потоков, имеющих неритмичный характер.

В заключении можно отметить, что системный подход является основой применения методов управления предприятием, который исследует организацию как целостную совокупность взаимосвязанных структурных подразделений и их взаимоотношений с субъектами внешней и внутренней среды. Данный подход позволяет комплексно и в целом изучить взаимосвязи и закономерности развития с целью повышения эффективности и качества. Способность высшего руководства анализировать преимущества и недостатки различных подходов к стратегическому планированию предприятия лежит в основе долгосрочного преимущества в конкурентной среде.

Список использованной литературы:

1. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – 2 - е изд. – СПб: Высшая школа менеджмента, Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2011. – 548 с.
2. Валуев С.А., Волкова В.Н., Игнатьева А.В. и др. Системный анализ в экономике и организации производства. – СПб: Политехника, 2012. – 137 с.
3. Ялялиева Т.В. Проблемы и стратегия развития государственного контроля как одного из самых эффективных функциональных элементов управления // Инновационные технологии управления и права. – № 1–2. – 2012. – С. 50–59.
4. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Н.Ю. Величко, Н.А. Гончарова, В.В. Заболоцкая и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 10. – Новосибирск: ООО «агентство «СИБПРИНТ», 2012. – 189 с.
5. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сборник материалов VI Международной научно - практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. – 470 с.
6. Менеджмент и маркетинг: учеб. пособие для студентов специальности «технология художественной обработки материалов» / Н.В. Кузнецова. – Магнитогорск: МаГУ, 2010. – 194 с.

© Грищенко П.В., 2016

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КУРС ВАЛЮТЫ

В экономике валюта, ровно, как и любой другой товар или услуга имеет свою цену. Традиционными двигателями ценообразования являются спрос и предложение валюты, а уже под их влиянием меняется и покупательная способность валюты. Различие между реальной стоимостью валюты и её курсом заключается в том, что реальная стоимость валюты отображает в том, сколько товаров и услуг может быть приобретено на данное количество денег, а курс валюты отображает баланс спроса и предложения за валюту на рынке.

Существует много факторов, влияющих на соотношение спроса и предложения валюты на мировом и государственном рынках. Однако трудно выделить среди этих факторов главный постольку, поскольку происходит их сложное переплетение и выдвигание на передний план то одних, то других. Среди них можно выделить несколько групп: экономические, политические и исторические.

К группе экономических факторов можно отнести такие как: темп инфляции, состояние платежного баланса, разница процентных ставок в разных странах мира, деятельность рынков валюты, уровень пользования валютой на рынке и в международных расчетах, скорость проведения международных платежей. Рассмотрим подробнее некоторые из них.

Инфляция, что в пер. с ит. означает «вздутие», занимает одно из важнейших положений среди факторов, влияющих не только непосредственно на курс той или иной денежной единицы, но и на состояние экономики страны и мира в целом. Покупательная способность валюты напрямую отражает степень влияния инфляции на курс валюты. Чем ниже покупательная способность валюты, тем больше уровень инфляции, а чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс валюты, а значит, и цена этой денежной единицы падает, по отношению к валюте другой страны. Так, например, инфляция в Германии в 1921 - 1923 гг. достигла такого объема, что один доллар США стоил 4.2 триллиона немецких марок, а за буханку хлеба отдавали 430 млрд. марок. Стабилизация немецкой марки и ликвидация гиперинфляции стало возможно лишь благодаря твердой руке и жесткой денежной политики Яльмара Шахта.

Состояние платежного баланса страны (движение денег из страны в страну) может быть как активным, так и пассивным. Высокая активность платежного баланса способствует увеличению спроса на валюту со стороны иностранных предпринимателей и инвесторов, что влечет за собой и повышение курса национальной валюты по отношению к другим денежным единицам. Однако в случае, если расходы за границей превышают доходы, то есть в случае пассивного платежного баланса, будет происходить снижение курса валюты из - за обмена должниками национальной валюты на иностранную.

Во всех странах своя процентная ставка, поэтому следует отметить и разницу между процентными ставками разных стран. Банки, при проведении денежных операций, берут в расчет учетную ставку процента разных стран. И если на иностранном рынке ссудных капиталов ставка ниже, чем на отечественном, то размещают иностранную валюту на своем кредитном рынке под более высокий процент.

Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках и политическая нестабильность определяют группу политических факторов. Политические волнения в

стране и отношения, сложившиеся между данным государством и другими странами, можно отнести к подфакторам, которые влияют на степень доверия к данной денежной единице. Также, к группе подфакторов, обеспечивающих доверие к валюте, следует отнести обеспеченность валюты физическим золотом. Привязка денежной единицы к золоту позволяет гарантировать относительную стабильность и уверенность в валюте.

В группе исторических факторов можно выделить один, самый главный – это последствия от участия и вовлеченности во Вторую Мировую Войну. Этот фактор можно объяснить следующим: после Второй Мировой войны развитие экономики СССР было отброшено назад приблизительно на 5 - 10 лет, а приоритетными оставались еще некоторое время промышленности тяжелых видов (происходила концентрация передовых инноваций и технологий в сфере военно - оборонного производства). Поэтому не удивительно, что результатом этого стала задержка развития легкой, пищевой и сельской промышленности, которые получали финансирование остаточным методом. Также отрицательное влияние на состояние экономики имел и до сих пор имеет долг Америке по ленд - лизу сначала СССР, а теперь уже и России. На данный момент долг, который должен быть выплачен Россией по ленд - лизу в 2030 году, составляет приблизительно 100 млрд. долларов.

Подводя итоги, следует отметить, что крепкое положение валюты на международном и национальном рынках так же обеспечивается политикой Центробанков и теми мероприятиями, что они проводят для укрепления имеющихся позиций или для завоевания более успешных.

Литература

1. Рыжков Н. И. Фактор ленд - лиза // Проблемный анализ и государственно - управленческое проектирование. Выпуск – 2015 – № 3 (41) – 34 - 47
2. Кустова Т.Н., Камакина О.В.. История экономики: Учебное пособие / РГТА. - Рыбинск. - 2001 - 129 с.
3. <http://golden-inform.ru/investicii/privjazka-rublja-k-zolotu/>
4. <http://www.bibliotekar.ru/valyutno-creditnye-otnosheniya/7.htm>

© Д. В. Данова, 2016

УДК 338.22

Ю.С. Дидоренко

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

к.э.н., доцент

факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

РОЛЬ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Бизнес – это особый вид деятельности, главной целью которого является получение прибыли. Поэтому зачастую можно услышать выражение, что «Бизнес – это машина по производству денег». И соответственно любой владелец бизнеса хочет, чтобы эта машина

эффективно и исправно работала. Существует множество способов повышения эффективности работы бизнеса, одним из которых является проведение независимой оценки.

Но прежде чем говорить о независимой оценке бизнеса, стоит разобраться в том, что же представляет собой бизнес как объект оценки. Как таковой бизнес нельзя купить или продать, ведь как говорилось ранее, он представляет собой вид деятельности, а «деятельность» объектом гражданских прав быть не может. Ну что же тогда будет оцениваться? В данном случае оцениваться будет право на данный бизнес. В акционерном обществе – это контрольный пакет акций, для общества с ограниченной ответственностью – это доля участия в нём, если же это бизнес индивидуального предпринимателя – то оцениваться будет право собственности на принадлежащее ему имущество. Таким образом, бизнес как объект оценки – это полное право собственности на сам бизнес, который также включает в себя материальные и нематериальные компоненты. Поэтому бизнес и является одним из самых сложных объектов оценки.

Независимая оценка бизнеса предполагает, определение рыночной или иной стоимости бизнеса, получение достоверной и полной информации о нём, она позволяет повысить эффективность бизнеса, а также решить многие вопросы и проблемы, возникающие в процессе его ведения. Институт оценки в России был создан в 1996 году, то есть довольно давно, но при этом к помощи оценщиков обращаются довольно редко. Это объясняется рядом причин, одной из которых является отсутствие информации о пользе независимой оценки для бизнеса. Поэтому постараемся рассмотреть основные и наиболее важные аспекты, по которым проводится независимая оценка бизнеса, и выяснить, как же она способна влиять на его эффективность, и какую пользу может принести.

Начнём с того, что одной из особенностей современной экономики России является наличие большого количества неэффективных или даже убыточных предприятий. По данным на 2015 год их доля составляла 28,1 % от общей численности. Один из способов подарить им вторую жизнь является - реструктуризация, то есть целенаправленное изменение структуры компании и входящих в неё элементов, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней и внутренней среды. Однако этот процесс сам по себе является очень сложным. В данном случае независимая оценка позволяет выбрать обоснованное направление проведения реструктуризации. С помощью оценки можно определить, какие альтернативные подходы к управлению предприятием или бизнесом обеспечат ему максимальную эффективность, а следовательно и более высокую рыночную цену.

Отсюда можно выделить следующий аспект, по которому проводится независимая оценка – это управленческий. Бизнес находится во взаимодействии с внешней средой, которая оказывает на него определённое влияние. В современной экономике существует большое разнообразие товаров и цен на них, что затрудняет управленческих решений относительно того или иного объекта, а независимая оценка призвана помочь в принятии такого решения.

Другой причиной для проведения оценки бизнеса может быть необходимость получения кредита в банке. Ведь не один бизнес не может обойтись без привлечения дополнительных денежных средств. Допустим, бизнес заключается в продаже какого-либо товара. Если продажи упали, то средства могут понадобиться для их увеличения, а если же дела напротив идут хорошо, то средства могут быть направлены на расширение деятельности. Здесь банк будет интересоваться стоимостью бизнеса как предмета залога.

Ещё одним источником привлечения дополнительных средств для бизнеса являются инвестиции. Это своеобразный толчок, который даёт возможность бизнесу увеличить

полезный коэффициент своей деятельности, и как следствие прибыльность. Но прежде, чем обратиться к инвесторам за дополнительным финансированием, необходимо оценить стоимость своего бизнеса. Ведь любой инвестор заинтересован в получении прибыли и хочет обезопасить себя от риска потери вложенных средств. А определение рыночной стоимости в ходе проведения независимой оценки и будет основой для принятия решения инвестором, так как чем выше рыночная стоимость, тем больший доход может быть получен.

Несомненно, существует ещё целый ряд аспектов для проведения независимой оценки, сюда можно отнести: проведение оценки с целью оптимизация налогообложения, в целях страхования, купли - продажи, разработки плана - развития бизнеса и другие. При этом по каждому из данных аспектов проведение независимой оценки преследует свои определённые цели, которые в конечном счёте и будут способствовать повышению эффективности бизнеса.

Таким образом, не остаётся сомнений в необходимости проведения независимой оценки бизнеса. Ведь это не только инструмент повышения его эффективности, но и ключ к его успешному ведению. Но для осознания этого владельцами бизнеса требуется время, а очень часто и потерянные деньги и возможности, вследствие принятия несвоевременных решений.

Список использованной литературы:

1. Карлик А.Е. Оценка бизнеса и инвестиционная привлекательность предприятия / А.Е. Карлик, Г.В. Кобельков, Е.В. Колокольцева // Вестник МГТУ им. Г.И. Носова. – 2012. - № 2. – С. 71 - 74.
2. Еремеева Г.С. / Значения оценки стоимости бизнеса для повышения эффективности стратегического управления компанией // Г.С. Еремеева, А.А. Еремеева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук – 2015. - № 4 - 1.
3. Канюка А.А. Малый бизнес под микроскопом / А.А. Канюка, А.В. Захарян // Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. – 2016. – С. 147 - 150.
4. Слюсарев Р.В. Экономический рост в России: проблемы и перспективы / Р.В. Слюсарев, А.В. Захарян // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. №4 - 1. С. 109 - 111.
© А.В. Захарян, Ю.С. Дидоренко, 2016

УДК 338.22 (520)

А. И. Дмитренко

Студентка 4 - го курса факультета управления
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ОПЫТ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В любой сфере человеческой деятельности творчество означает производство новых идей. Интерес ко всему новому заложен у каждого человека. Чтобы сделать жизнь проще и лучше, человек способен сформулировать новые потребности и выработать новые решения для удовлетворения этих потребностей. Инновация - это новый, нестандартный,

оригинальный подход или способ решения существующей проблемы, который при наименьших усилиях и материальных затратах позволяет достичь полезных конечных результатов. Интенсивность инновационной деятельности во многом определяет уровень экономического развития. Освоение высоких технологий в промышленности и выпуск новой наукоемкой продукции являются ключевыми факторами устойчивого экономического роста для большинства индустриально развитых стран мира.

Инновационное предпринимательство — это особый новаторский процесс создания чего - то нового, процесс хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации.

Основу инновационного предпринимательства составляют малые инновационные формы хозяйствования, развивающие перспективные производства, повышающие наукоемкость и конкурентоспособность, тем самым способствующие формированию новых технологических укладов. Интенсивность инновационной деятельности стимулирует уровень экономического развития страны.[2]

Определение малого инновационного предприятия может быть сформулировано следующим образом. Малые инновационные предприятия – это относительно новые хозяйствующие субъекты в сфере рыночной экономики, характеризующиеся независимостью и адаптивностью, призванные выполнять задачи по структурной перестройке производства, по расширению международного научно - технического сотрудничества и росту престижа страны в мире на основе разработки, освоения и реализации нововведений (прежде всего принципиально новых) и создания обстановки восприимчивости различных инноваций.[3]

Объективная необходимость развития отечественного малого инновационного предпринимательства на современном этапе требует изучения обстоятельств возникновения и развития, а также определения их экономической сущности через анализ, деятельность, выявление особенностей их функционирования, факторов, возможностей и перспектив.

Прототипы малых инновационных предприятий в нашей стране появились в конце 80 - х годов прошлого столетия, в соответствии с законом «О кооперации» было создано множество научных кооперативов, которые занимались разработкой программного обеспечения, вели проектно - конструкторские работы в сфере строительства, выпускали продукцию производственно - технического назначения. Малые предприятия инновационной направленности образца тех, что появились в конце 80 - х - начале 90 - х годов, формировались разными путями. Одни выделялись из научно - исследовательских институтов и научно - производственных объединений, развитие которых перестало обеспечиваться государством. Другие создавались как «рыночные двойники» лабораторий и отделов отраслевых НИИ и заводов. Они занимались как выполнением научно - исследовательских и опытных конструкторских работ (НИОКР), так и полным циклом « НИОКР - производство - реализация ». Некоторые предприятия создавались по инициативе разработчиков, ощутивших в себе тягу к предпринимательству и намеревавшихся выпускать конкурентоспособную, прибыльную наукоемкую продукцию. [1]

В связи с переходом к рыночной экономике, и насыщением российского рынка импортной продукцией, основной экономической проблемой становится проблема

конкурентоспособности, решить которую можно путем технологического перевооружения и оптимизации процесса производства и т. д., сокращая производственные издержки.

Проблема становления и развития малых инновационных предприятий в современных условиях не могут решиться без адаптации к новым требованиям, выдвигаемым научно - техническим прогрессом, поэтому необходим перевод экономики с сырьевой модели на альтернативную – инновационную, предполагающую, в частности, гибкую производственную специализацию. Это особенно важно в условиях углубления специализации и диверсификации производства, расширения номенклатуры выпускаемой продукции, индивидуализации производства и спроса. В этих условиях ведущую роль должны осуществлять малые предприятия, которые способны осуществлять выпуск мелкосерийной, уникальной продукции.

Именно поэтому, сектор малого инновационного предпринимательства в России является приоритетным в развитии экономики страны и рычагом для решения политических, экономических проблем, а также перехода от сырьевой экономики к высокотехнологической. Малые инновационные предприятия, предлагающие новые продукты, технологии и бизнес - модели, имеют ярко выраженную тенденцию к росту и открывают новые рынки, позволяя расширять технологический базис экономики. [2]

В связи с этим развитие малого инновационного предпринимательства не может быть без государственной поддержки, направленной на создание полной инновационной инфраструктуры, что позволит успешно функционировать инновационным предприятиям и создаст благоприятные условия для их дальнейшего развития. Сегодня реализация инновационной политики потребует ускорения реструктуризации предприятий, необходимой для успешной работы в условиях рыночной экономики, а также стимулирования их деятельности по повышению эффективности производства. Необходима правовая база для повышения эффективности управления объектами и государственными программами для развития малого предпринимательства. Таким образом, деятельность государства должна быть направлена на активизацию использования возможностей малого предпринимательства в ускорении процессов реструктуризации отраслей и реформирования предприятий в тех отраслях, где идет процесс развития кооперационного взаимодействия крупного производства с малыми предприятиями.

Список использованной литературы:

1. Мирончук В. А. Основные принципы организации инновационной деятельности в сфере научного предпринимательства АПК / Мирончук В. А. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: Сборник статей Международной научно - практической конференции. – Пермь, 2016. – С. 38 - 41
2. Мирончук В.А. Оценка научно - технической и инновационной деятельности в отрасли плодоводства на примере субъекта научно - технической деятельности / Мирончук В.А., Орлов А.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №02(116). – IDA [article ID]: 1161602054. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/02/pdf/54.pdf>
3. Мирончук В. А. Государственное регулирование органического земледелия: состояние и тенденции развития в России

4. Мирончук В.А., Есаян С.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. 2015. - № 112. - С. 1675 - 1696. - IDA [article ID]: 1121508121. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/121.pdf>

© А. И. Дмитренко, 2016

УДК 338

В.А. Долгих

Студентка 3 курса, кафедры «Государственное и муниципальное управление»,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.

А.А. Цирук

Студентка 3 курса, кафедры «Государственное и муниципальное управление»,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.

А.А. Вакалюк

Студентка 3 курса, кафедры «Государственное и муниципальное управление»,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается понятие и роль инвестиционной политики, ее роль в развитии региона и объем реализации инвестиционных проектов в Приморском крае.

Ключевые слова

Инвестиционная политика государства, роль инвестиционной политики, экономическое развитие, инвестиционные проекты.

Инвестиционная политика государства — комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капиталовложений в экономику страны и отдельных ее сфер и отраслей, повышению инвестиционной активности, иначе говоря, инвестиционная политика — это государственная деятельность, направленная на поиск источников инвестиций и выбор областей их целесообразного использования [3].

В наиболее общем виде инвестиционная политика регионов включает следующие основные элементы:

- разработка и принятие законодательных и нормативно - правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность;
- предоставление гарантий сохранности частного капитала;
- предоставление налоговых и иных льгот, отсрочек по налоговым и арендным платежам, нефинансовое стимулирование;
- создание организационных структур по поддержанию инвестиционной политики;

- помощь в разработке, проведении экспертизы и сопровождении инвестиционных проектов;
- выдача гарантий и поручительств коммерческим банкам, финансирующим инвестиционные проекты;
- мобилизация средств населения посредством выпуска муниципальных ценных бумаг;
- содействие становлению институтов региональной инвестиционной инфраструктуры.

Инвестиционная политика играет важную роль в функционировании и развитии экономики, поскольку она представляет собой процесс перераспределения финансовых средств от субъектов, владеющих ими, к нуждающимся субъектам [5].

Региональная инвестиционная политика направлена на улучшение благосостояния, развитие экономики определенного региона, а так же на создание перспектив развития в будущем и обеспечение самофинансирования.

Реализация инвестиционных проектов требует наличия нацеленности властей субъекта на выявление возможных препятствий. Необходимо наличие органов, ответственных за привлечение инвесторов, существование рынка производственных площадок, наличие квалифицированных рабочих, порядок предоставления земли и налоговых льгот. Для успешной реализации инвестиционных проектов необходимо сформулировать приоритетные направления развития региона, что поможет определить существующие возможности и спрогнозировать приоритетные области развития.

Агентство стратегических инициатив разработало проект по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. Региональный инвестиционный Стандарт – это возможность для бизнеса влиять на решения властей. В основе Стандарта лежит оценка усилий региональных властей по исполнению требований Стандарта. Инвестиционная стратегия для каждого региона определяет инвестиционные приоритеты региона (территории, отрасли, планируемые к реализации проекты) и описывает, по всем пунктам, проекты и мероприятия, которые будут обеспечивать инвестиционный рост в субъекте.

Генеральный директор Агентства стратегических инициатив Андрей Никитин выделил неплохую динамику роста показателей у Москвы, Санкт - Петербурга и Приморья. «Несмотря на то, что эти субъекты не вошли в пятерку лидеров, им удалось за счет проводимой работы значительно улучшить свои позиции по сравнению с пилотной апробацией в 2014 году... В Приморском крае качественные улучшения в области прохождения процедур постановки на кадастровый учет помогли подняться с последнего, 21 места в пятой группе, в третью» [1]

Согласно национальному рейтингу стратегических инициатив субъектов Российской Федерации Приморский край по итоговому рейтингу состоит в 3 группе, по регуляторной среде, институтам для бизнеса, инфраструктуре и ресурсам в группе «С», по поддержке малого предпринимательства в группе «D».

Приморский край является очень перспективным и прибыльным регионом для инвестирования по многим причинам: близость к азиатским экономическим рынкам, наличие портов и железнодорожных путей, выход транспортной инфраструктуры на Транссибирскую магистраль, а так же доступность информации.

В ежегодном Послании Федеральному Собранию 3 декабря 2015 года Владимир Владимирович Путин сообщил, что на сегодняшний день важнейшим национальным приоритетом является социально - экономический подъем Дальнего Востока. По словам президента, инвесторы проявляют значительный интерес к принципиально новым механизмам работы, созданным на территории Дальнего Востока.

«Связующим звеном между Европой и АТР должен стать Северный морской путь. Чтобы повысить его конкурентоспособность, необходимо распространить льготный режим Свободного порта Владивосток на ключевые гавани Дальнего Востока. Социально - экономический подъем этого региона – важнейший национальный приоритет. Инвесторы уже проявляют серьезный практический интерес к механизмам работы, которые мы предложили, включая территории опережающего развития. За последние годы значительные ресурсы были вложены в обустройство Хабаровска и Владивостока. И люди видят эти изменения», – акцентировал Владимир Путин. [2]

В федеральном законе от 13.07.15 №212 - ФЗ «О свободном порте Владивосток», говорится о создании свободного порта с облегченным таможенным режимом сроком на 70 лет с целью развития международной торговли со странами Азиатско - Тихоокеанского региона, создания и развития производств ориентированных на выпуск конкурентоспособной в странах АРТ продукции, а так же ускорение социально - экономического развития территории и улучшение качества жизни населения.

В границы свободного порта Владивосток входят Владивостокский и Артемовский городские округа, Надеждинский, Шкотовский, Партизанский, Пограничный и Хасанский муниципальные районы. На территории порта разрешается ведение любой не запрещенной законодательством Российской Федерацией предпринимательской деятельности. Резидентами данной экономической зоны могут быть не только порты, но и аэропорт, предприятия и компании, работающие в туристической отрасли, находящие на территории свободного экономического порта.

Помимо свободного порта Владивосток, на территории Приморского реализуется создание территорий опережающего социально - экономического развития (ТОР). В своем послании к Федеральному собранию от 12 декабря 2013 года В.В. Путин сообщил о создании специальных территорий для выпуска не сырьевых производств ориентированных, в том числе и на экспорт. В рамках ТОР предусмотрено предоставление целого ряда льгот и преференций для инвесторов, в частности, нулевая ставка налога на прибыль в течение 5 лет, таможенные льготы, возможность в ускоренном и льготном порядке привлекать к трудовой деятельности квалифицированный иностранный персонал. Отличие свободного порта от ТОР в том, что порт направлен на развитие международных деловых отношений, поэтому обладает строго очерченными границами. В свою очередь, ТОР ориентирована на развитие внутреннего рынка и является инструментом, позволяющим осуществить опережающее развитие края путем создания точек роста.

Одной из таких точек является остров Русский. В.В. Путин планирует развивать производство на острове Русском. «...Это развитие прямо зависит от того, насколько благоприятные в регионе будут созданы условия для жизни, для работы людей, для инвестиций, для продолжения перспективных проектов, расширения международного сотрудничества» ...«Я посмотрел здесь территории опережающего развития. Там университет развивается. Что касается использования земельных ресурсов, создания каких -

то производств – наверное, это можно делать, но только это должно быть в струе развития самого университета, чтобы это не мешало развиваться университету, а, наоборот, было гармоничным дополнением самого научно - образовательного центра», – сообщил глава государства.

Власти Приморья подготовили еще 7 территорий опережающего развития. Так, на юге региона планируется введение нефтеперерабатывающего комплекса, который будет не только выпускать топливо для моторов, но и разнообразные полимеры для Дальнего Востока, и продукцию для экспорта в страны Азиатско - Тихоокеанского региона. Есть и такой проект, как создание на базе действующего производства «Соллерс» автосборочной экономической зоны промышленно - производственного типа. Предусмотрено строительство завода, выпускающего автокомпоненты для этого автосборочного предприятия и рынкам автозапчастей в целом. В Шкотовском районе запланировано строительство промышленной площадки со многими функциями, на которой оборудуют рыбоперерабатывающие мощности, угольный терминал, портовую инфраструктуру, в том числе, контейнерные причалы. А так же планируется создание агропарка в Михайловском районе, а также промышленного парка в Надеждинском районе.

Таким образом, предоставление серьезных льгот для инвесторов, реализовывающих свои проекты на территории свободного порта или ТОР, положительно повлияет на инвестиционную активность. А так же введение облегченного порядка получения виз для иностранцев, поспособствует росту туристического потока и привлечению иностранных инвесторов.

12 декабря 2012 года была утверждена госпрограмма "Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края" на 2013 - 2017 годы.

Основные задачи программы:

- Улучшение инвестиционного климата в Приморском крае;
- Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае;
- Развитие конкуренции на рынках товаров и услуг Приморского края;
- Долгосрочное финансовое планирование и организация бюджетного процесса, совершенствование межбюджетных отношений в Приморском крае.

По мере реализации программы планируется увеличить инвестиционную привлекательность Приморского края, за счет принятия правительством перспективных программ экономического развития. [4]

В ходе реализации программы выполняются следующие проекты:

Строительство завода по сжижению природного газа, Приморский край, Хасанский район, бухта Перевозная. Срок реализации 2011 - 2015гг. Не смотря на угрозу срыва строительства в 2014 году, «Газпром» 25 февраля заявил, что строительство завода "СПГ - Владивосток" состоится. "Газпром" произвел в 2015 году программу сокращения затрат, в результате чего строительство стало возможным, но срок выполнения проекта перенесен на 2019 - 2020гг.

Строительство нефтехимического и нефтеперерабатывающего комплекса, Приморский край. Целью проекта является достижение увеличения валового регионального продукта в три раза. Путем выхода на рынки нефтепродуктов и нефтехимических стран Азиатско - Тихоокеанского региона усилить геополитические позиции России в этом регионе.

Реализация строительства находится на начальной стадии, окончание строительства планируется в 2020 - 2022гг.

Еще одним проектом, имеющим большой потенциал является спортивно - технический комплекс «Приморское кольцо», Приморский край, Артемовский городской округ. Спортивно - технический комплекс «Приморское Кольцо» построен для проведения разнообразных спортивных мероприятий по автомобильному, мотоциклетному и другим техническим видам спорта, а также развития туризма в Приморском крае и превращение Приморского края в спортивную столицу Дальнего Востока. На данный момент комплекс «Приморское кольцо» является успешным и конкурентоспособным проектом в области туризма.

К сожалению, есть ряд инвестиционных проектов, которые остаются не реализованными. Например, строительство Уссурийской ТЭЦ. Цель проекта - закрытие мелких нерентабельных предприятий, улучшение качества теплоснабжения и экологической обстановки в городе и прилегающих территориях, а так же повышение эффективности электроснабжения Приморского края. Реализовать проект планировалось в 2012 - 2017гг., однако в 2012 году было сообщено о нехватке средств на строительство и проект был заморожен. Председатель правления компании «РусГидро» Евгений Дод, сообщил, что строительство возобновится после 2017 года.

Так же на данный момент остается не реализованным строительство международного перегрузочного комплекса «Троица», целью которого является развитие транспортной и портовой инфраструктуры. Развитие транспортного узла «ВОСТОЧНЫЙ - НАХОДКА», строительство автоматизированного и сортировочного центров Приморском крае, создание туристско – рекреационной особой экономической зоны и так далее. Реализация данных проектов обеспечит эффективное развитие экономики Приморского края, поэтому воплощение этих проектов в жизнь очень важно для жизни региона.

На 2014 год Приморский край согласно рейтинговому агентству «Эксперт РА» занимает 20 место из рейтинговой системы «Инвестиционный потенциал» и находится в группе «пониженного потенциала и умеренного риска». В 2015 году ситуация остается прежней, Приморский край занимает 21 место и остается в группе «пониженного потенциала и умеренного риска». [6]

На мой взгляд, инвестиционная политика Приморского края находится на этапе развития. Разработано большое количество перспективных проектов, которые помогут не только развитию экономической ситуации, но и значительному улучшению качества жизни населения региона. К сожалению, многие проекты остаются на стадии разработки, в связи с недостаточным бюджетированием. Однако правительство пытается исправить и стабилизировать ситуацию инвестиционного развития, путем создания различных проектов и программ. В условиях кризиса, сложившего в стране, сложно повлиять на ситуацию, но остается надежда на реализацию всех разработанных инвестиционных проектов Приморского края.

Список используемой литературы:

1. Агентство стратегических инициатив. [электронный ресурс] Доступ: <http://investstandart.ru/> [1]

2. Владимир Путин: инвесторы проявляют серьезный интерес к Свободному порту и ТОРАМ. [электронный ресурс] Доступ: <http://invest.primorsky.ru/index.php/ru/novosti/novosti/509-vladimir-putin-investory-proyavlyayut-sereznyj-interes-k-svobodnomu-portu-i-toram> [2].

3. Инвестиционная политика государства. [электронный ресурс] Доступ: <http://www.bestreferat.ru/referat-288226.html> [3].

4. Официальный сайт Администрации Приморского края. [электронный ресурс] Доступ: <http://primorsky.ru/> [4].

5. Роль инвестирования в региональном развитии. [электронный ресурс] Доступ: <http://www.scienceforum.ru/2014/694/5042> [5].

6. «Эксперт РА». [электронный ресурс] Доступ: <http://raexpert.ru/> [6].

© В.А. Долгих, А.А. Цирук, А.А. Вакалюк, 2016

УДК 338.367

Д. А. Донсков

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

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ 5S В УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В основе логистического управления компанией лежит непрерывный мониторинг всей логистической цепи. Такой подход открывает множество преимуществ. Руководство получает возможность оценить эффективность использования ресурсов, выявить источники потерь, оптимизировать деятельность сотрудников в целях улучшения конечных результатов деятельности компании. Условием успешного и эффективного применения логистического подхода и решения основных задач логистики является избавление от потерь, упомянутых в концепции бережливого производства.

Связь логистики и бережливого производства очевидна. В основе логистики – движение материальных, информационных, финансовых и прочих потоков. Основа же бережливого производства – управление процессами как потоком. Таким образом, материальный поток в логистике является непосредственным объектом работы бережливого производства [1].

Исследование особенностей внедрения системы бережливого производства на российских предприятиях позволило определить, что для повышения конкурентоспособности фирмам необходимо внедрять, изменять или улучшать свои производственные системы. Однако это достаточно трудоемкий процесс, вызывающий у большинства организаций сложности.

Среди всех существующих производственных систем наиболее успешной и перспективной является японская система компании Toyota – Toyota Production System (TPS), или система бережливого производства, созданная в 50-х годах прошлого века и модернизируемая в течение свыше тридцати лет Тайити Оно. В себя она включает

инструменты и методы по улучшению производственного процесса, такие как: система 5S, кайдзен, канбан, SMED, Just - in - Time. Для их внедрения нет единого подхода, однако некоторые специалисты пытаются вырабатывать алгоритмы, которые зачастую носят лишь обобщающий характер, в связи с чем компаниям приходится внедрять систему интуитивно, «на ощупь», методом проб и ошибок [2].

Рассмотрим более подробно базовый метод улучшения производственного процесса и всего предприятия в целом, имеющий название «система 5S», а также выявим особенности при его внедрении в управление компанией.

Система 5S – это пять простых принципов рациональной организации рабочего пространства, соблюдая которые, можно извлечь максимальную выгоду из имеющихся ресурсов. В основе системы 5S лежит ясная и в то же время инновационная идея: все, что поддается оптимизации, должно быть оптимизировано. Инновация заключается в том, что организация рабочего пространства рассматривается именно как система.

Система состоит из 5 этапов:

- сортировка;
- рациональное расположение;
- уборка;
- стандартизация;
- совершенствование.

Первый этап в проведении улучшения рабочего пространства – сортировка. За счет реализации данного процесса воплощается важнейший принцип бережливого производства: «только то, что нужно, только в том количестве, которое нужно, и только тогда, когда нужно».

Второй этап – рациональное расположение. Предполагает, что предметы расположены и маркированы так, чтобы каждый рабочий мог их легко использовать, быстро найти то, что ему нужно. Рациональное расположение – это очень важный пункт, поскольку он позволяет сократить потери времени при поиске нужных предметов и их использовании, а также потери, возникающие в связи с перемещением предметов с места на место.

Третий этап системы 5S – уборка. Важнейшей целью уборки является содержание в идеальном порядке и полной готовности к работе всего, что может понадобиться для выполнения производственных задач.

Стандартизация – четвертый этап обустройства визуального рабочего места. Под стандартизацией понимают создание унифицированного подхода к выполнению заданий и процедур. Результатом стандартизации является выполнение установленных процедур первых трех этапов системы 5S.

Пятый этап – совершенствование, поддержание результатов, достигнутых ранее. Желание совершенствоваться – это личная инициатива людей, и оно может проявляться только в их поведении, поэтому данный этап нельзя внедрить как технику. Однако можно создать условия, которые будут благоприятствовать совершенствованию, такие как:

- понимание – необходимо понимать, зачем нужны пять этапов системы 5S и как важно их дальнейшее совершенствование;
- время – в рабочем графике должно быть предусмотрено достаточно времени на внедрение системы 5S;

- план – должен быть четкий план того, как и когда вы будете внедрять систему 5S;
- поддержка – заручиться поддержкой руководства, чтобы рассчитывать на адекватное управление процессами совершенствования и на ресурсы компании;
- поощрение и признание – усилия должны поощряться.

Стабильность системы 5S зависит не от того, насколько хорошо внедрены процедуры первых четырех этапов, а от того, будут ли поддерживаться первые четыре этапа пятым [3, с. 28 - 40].

Представленная система 5S – простой, но мощный метод совершенствования производства и любая компания, приступающая к внедрению системы, может столкнуться с сопротивлением. Наиболее распространенные возражения против внедрения системы 5S:

1. И что такого особенного в сортировке и рациональном расположении ?
2. Мы уже применяли сортировку и рациональное расположение.
3. Мы уже внедряли систему 5S пять лет назад.
4. Мы слишком заняты, чтобы применять систему 5S.
5. Зачем нам вообще нужно внедрять эту систему?

Подобные возражения обычно выдвигаются на начальных этапах внедрения 5S. Если упорно заниматься внедрением системы 5S, не принимая этих возражений в расчет, в итоге можно получить только поверхностные улучшения. Чтобы система заработала, каждый участник должен осознать необходимость ее внедрения.

Обычно компании приходится прикладывать усилия для того, чтобы сохранить полученный результат. Нет смысла в реализации ее первых четырех этапов, если предприятие не готово постоянно совершенствовать свою деятельность в рамках данной системы. Чтобы совершенствовать деятельность в рамках системы 5S, рабочим и руководству предприятия придется выполнять определенные роли.

Роль руководства:

1. Познакомить рабочих с концепциями системы 5S, обучить методикам и инструментам, организовать группы, которые будут внедрять систему 5S;
2. Распределить время на выполнение различной деятельности по внедрению системы 5S, составить графики выполнения, обеспечить рабочих ресурсами, необходимыми для внедрения системы 5S;
3. Поддерживать достижения во внедрении системы 5S, поощрять творческую инициативу и вовлеченность всех рабочих, содействовать дальнейшему внедрению системы 5S.

Роль рабочих:

1. Проявлять инициативу для выявления новых способов применения системы 5S на своем рабочем месте в течение каждого дня;
2. Сообщать руководителю или менеджеру, что для внедрения системы 5S нужны определенные ресурсы или поддержка руководства;
3. Активно участвовать во всех мероприятиях по внедрению системы 5S, делиться со своим руководителем или менеджером творческими идеями, которые возникли в связи с внедрением системы 5S [3, с. 135 - 146].

Таким образом, система 5S – достаточно простой и одновременно сложный в реализации метод совершенствования производства, не требующий денежных вложений. Сложности заключаются в непонимании коллективом предприятия принципов её работы, значимости и

последовательности внедрения. На каждом этапе высоки риски пренебрежения обязательными процедурами.

Задача менеджера при внедрении логистической концепции 5S сводится к обучению рабочих методикам и инструментам системы, поддержании достигнутого результата, обеспечении необходимыми ресурсами, а главное – добиться от каждого работника осознания необходимости её внедрения и личной заинтересованности.

Список использованной литературы

1. Бугаева О. О. Бережливое производство // URL: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/2952.pdf> (дата обращения: 11.05.2016).
2. Кожбаева Н. М. Анализ методик внедрения принципов бережливого производства. Алгоритм внедрения по Джеймсу Вумеку // Российское предпринимательство. – 2011. – №8. – С. 62 - 68.
3. Хирано, Х. 5S для рабочих: как улучшить свое рабочее место: пер. с англ. / Х. Хирано. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. – 168с. – ISBN 978 - 5 - 903148 - 14 - 1.

© Д. А. Донсков, 2016

УДК 338.1

Т.С. Дубиняк

магистранты 1 - го года обучения
факультет технологического менеджмента и инноваций,
Университет ИТМО,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ РЕСУРСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА О ПРИМЕНЕНИИ АУТСОРСИНГА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Концепция ресурсного менеджмента лежит в русле современных актуальных подходов, исследующих глобальную экономику после мирового финансового кризиса (2008г.) и мировой рецессией, и ведущих поиск вариантов развития инноваций для поддержания конкурентоспособности национальных экономик [7, с.165]. Глобальная экономика, впадающая в длительную рецессию после финансового кризиса, заставляет иначе смотреть не только прежние успешные практики, но переосмысливать теоретические конструкции [9, с. 63 - 66], ограничивая возможности прямолинейной актуализации прежних, казалось бы, логически стройных теоретических построений [8, с. 41 - 43].

Теория и практика стратегического управления инновациями в рамках ресурсного подхода оптимистично утверждали, что опережающее создание организационных способностей, нацеленных извлекать экономические выгоды из технологических нововведений и развитие на их основе компетенции компании, позволяет им быть мировым лидером в сфере коммерциализации высоких технологий [1, с.59]. Продуктом таких организационных решений была идея «открытых инновации» [4], когда партнерство,

альянсы, структуры с низким уровнем бюрократизации, позволяют сочетать ресурсы, имеющиеся внутри компании, с ресурсами, которые существуют вовне. Этот подход к инновации кардинально отличается от традиционного взращивания их в условиях строгой секретности отдельной компании, а успех закреплялся юридическими барьерами, которые хотя бы на некоторое время дают монопольную силу на рынке.

«Открытые» инновации в сферах разработки и практического освоения технических, технологических и организационно - экономических нововведений, которые захватывали не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков [10], сбыт товаров, их потребительские свойства, продвигали новые подходы к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг в докризисный период. Становясь «открытыми» за рамки отдельной компании, инновации разрушали «старые» корпорации и «порождали» новые, распространяли аутсорсинг, выстраивали динамические структуры, создавали новые рынки. Но в логике технического прогресса, который, как считалось, требует непрерывных инноваций, важно понять: требование непрерывности инноваций обусловлено содержанием самого технического прогресса или условиями его протекания? Рассмотрим в этой связи инновационный потенциал аутсорсинга, который, как правило, попадает в перечень новых организационных подходов, продвигающихся как открытые инновации[2].

Аутсорсинг как передача ранее самостоятельно выполняемых функций внутри компании другой, внешней компании - исполнителю, специализирующейся на реализации таких функций как - то услуги колл - центров, компаний, занимающихся оказанием юридических и бухгалтерских услуг и иных услуг, соответствующих стандартам заказчика и т. д. Аутсорсинг – это не просто субподряд, который известен с момента зарождения рыночной экономики. Аутсорсинг отличается от субподряда тем, что своим появлением он обязан глобализации экономики и развитию информационных технологий, которые позволили компаниям в развитых странах экономить финансовые ресурсы по оплате персонала, привлекая проживающих в других, менее развитых странах, в которых персонал, обладающий требуемыми компетенциями, предъявлял меньшие требования к оплате. Конкретным прецедентом являются практики США, которые привлекали к работе в рамках ИТ-компаний иностранных выпускников американских вузов, вернувшихся к себе на родину, в частности, в Индию.

Поэтому сомнения экспертов в безусловном преимуществе аутсорсинга оправданы. Так, часть компетентных авторов по стратегическому управлению инновациями [3], считает, что аутсорсинг, с какой бы точки зрения его не рассматривать – функциональный, операционный или ресурсный может иметь и негативные последствия. Негативные последствия аутсорсинга связаны с тем, что чем больше функций и процессов будет передано за пределы компании, тем меньше будут развиваться ее собственные динамические способности и сужаться компетенции, что в корне противоречит концепции ресурсного менеджмента. Следовательно, аутсорсинг может дать обратные эффекты, выражающиеся не только в экономии затрат, но в зависимости компании от услуг аутсорсеров, может раскрыться не только доступа к ресурсам другой компании и ее опыту, но и собственным организационным способностям и опыту для конкурентов. Аналогия аутсорсинга НИОКР с финансовым левириджем, когда значительная часть проектов передается стороннему заказчику и возможно использование преимущества

комбинирования ресурсов (финансовых или интеллектуальных), неубедительная потому, что расчёт по левореджу осуществляется в деньгах, а в исследовательском аутсорсинге – в разработках и, чтобы определить их качество необходимы дополнительные деньги либо на экспертизу, либо мониторинг.

Отвечая на вопрос о возможности и целесообразности применения аутсорсинга в инновационной деятельности предприятия, невозможно дать однозначного ответа. Всегда важен контекст применения данного инструмента, также как и в финансовых стратегиях, применение которых зависят от состояния рынка и его тренда, развивается ли он по негативному сценарию [6] либо речь идет о стабильной ситуации [5]. Не следует забывать, что известный опыт многих крупных предприятий, например IBM, сложился в условиях развития и укрепления процессов глобализации, перенесение же этого опыта в условия кризиса глобализации не гарантирует успеха уже на старте. Чтобы получить максимальный эффект от внедрения аутсорсинга, компания следует четко понимать цель и те условия, в которых она предполагает ее достичь, основываться на строгих количественных и качественных критериях, и сравнении различных альтернативных вариантов стратегии.

Список использованной литературы:

1. Бухвалов А.В., Катькало В.С. Новые тенденции в концептуализации стратегического управления инновациями // Российский журнал менеджмента. 2004. №4. С.59 - 66
2. Мартыненко А. В., Удовиченко С. И. Использование инновационного аутсорсинга в деятельности корпоративных структур // Экономическое возрождение России. 2010. № 3(25). С. 116 - 121.
3. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник СПбГУ. Сер.8 «Менеджмент». 2003. Вып.4 (№32). С. 133 - 184.
4. Чесбро Г.У. Логика «открытых» инноваций: новый подход к управлению интеллектуальной собственностью // Российский журнал менеджмента. 2004.Т.2. №4.с.67 - 87
5. Шапиро В.Я., Шапиро Н.А. Выбор стратегии управления на рынке частных коллективных инвестиций // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2007. № 1. С. 29 - 37.
6. Шапиро В.Я., Шапиро Н.А. Моделирование портфельных инвестиций в условиях негативных сценариев развития фондового рынка // Финансы и кредит. 2008. № 15 (303). С. 39 - 51.
7. Шапиро Н.А. О государстве и группах влияния, их способности обеспечивать макроэкономическую стабильность: материалы к занятиям по курсу «Современные экономические концепции» // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2016. № 1. С. 165 - 173.
8. Шапиро Н.А. О намерениях по реактуализации политической экономии: критический взгляд // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 41 - 43.
9. Шапиро Н.А. Проблема ценности теории по С. Булгакову и политическая экономия сегодня // Философия хозяйства. 2013. № 4 (88). С. 57 - 66.
10. Shapiro N.A., Kaplina Yu.E. The theory of the new economic geography, place marketing and the definition of the competitive advantages of border territories // News of Science and Education. 2014. № 16. С. 57 - 67.

© Т.С. Дубиняк , 2016

РАЗРАБОТКА БАЗЫ ДАННЫХ СОЦИО - ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ РЕГИОНА ДЛЯ АНАЛИЗА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной работе рассматривается устойчивое развитие Кемеровской области и анализируется возможность создания базы данных на основе социо - эколого - экономической системы индикаторов. Несмотря на большое количество работ посвященных «Устойчивому развитию», многие аспекты исследований этой проблемы остаются недостаточно разработаны. Регион - важнейший элемент национальной экономики, что создаст условия для устойчивого развития страны в целом. Понятие «устойчивое развитие» рассматривается либо слишком в узком направлении, либо в широком: политические, экономико - социальные, экологические, культурологические и прочих параметров. Устойчивое развитие включает в себя три параметра: экономическую эффективность, социальное равенство и экологическую устойчивость. Эти три параметра были приняты на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио - де - Жанейро в 1992г. Связующим уровнем производственного и национального уровней устойчивого развития является региональный. Т.к. единого, обязательного для всех регионов направления устойчивого развития быть не может, исследование этой проблемы является актуальной на сегодняшний день. Устойчивое региональное развитие обеспечивается совокупностью взаимосвязанных процессов, позволяющих увеличивать потенциал региона с целью удовлетворения потребностей населения и повышения его благосостояния. Региональные программы должны разрабатываться с учетом и на основе концепции принципов и требований «устойчивого развития» субъектов Российской Федерации с детальной территориальной конкретизацией. Речь идет о превращении территории в особую социо - эколого - экономическую систему, учитывающую потребности каждого индивида в рамках разумных норм, установленных теоретически и эмпирически для каждого из природных регионов. Наша система будет рассматриваться во взаимосвязи и взаимозависимости. Она представляется как совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность и единство. Каждый параметр зависит друг от друга и если произойдет сбой одного параметра, то вся система в целом будет нарушена. Выявляя основные параметры взаимоотношения экономики, экологии и жизни общества, обобщая их, становится возможным получить основные принципы существования и развития социо - эколого - экономической системы в целом, соблюдая которых позволило бы ускорить процесс перехода любой территории на модель устойчивого, сбалансированного развития, минимизировав возможный ущерб.

В числе общепринятых принципов, которые можно отнести к категории социо - эколого - экономической системе можно выделить:

✓ Взаимосвязь между объемом затрат, выделяемым на экологические цели, и состоянием окружающей природной среды.

✓ Взаимосвязь между качественным состоянием окружающей среды и экономическим ущербом.

✓ Взаимосвязь между степенью загрязнения окружающей природной среды и уровнем заболеваемости и благосостояния населения, а так же его депопуляцией.

Существует два подхода к построению индикаторов устойчивого развития.

1. Построение системы индикаторов с помощью которых можно судить об отдельных аспектах развития: экологические, экономические, социальные и др.

2. Построение интегральных, агрегированных индексов, с помощью которых можно комплексно судить о развитии страны: социально - экономические, эколого - экономические, социально - экологические, эколого - социо - экономические.

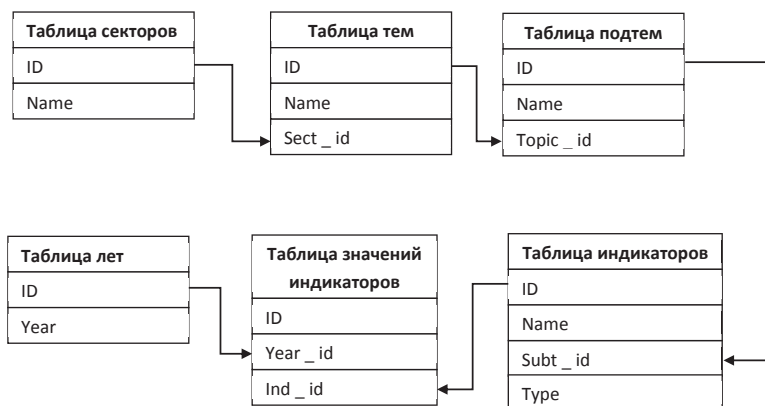
Одна из самых полных по охвату систем индикаторов устойчивого развития разработана КУР ООН. Индикаторы разбиты на основные группы:

✓ Индикаторы социальных аспектов устойчивого развития.
✓ Индикаторы экономических аспектов устойчивого развития.
✓ Индикаторы экологических аспектов устойчивого развития.
✓ Индикаторы институциональных аспектов.
✓ Индикаторы состояния, характеризующие текущее состояние различных объектов устойчивого развития.

✓ Индикаторы реагирования.

По каждой из областей определяются ключевые темы, которые детализируются по подтемам и затем сводятся к минимальному набору индикаторов.

Для реализации базы данных социо - эколого - экономической системы нужно создать семантическую модель ER(сущность - связь) - диаграмму. Основываясь на схеме устойчивого развития, приведем такую модель.



В настоящее время на основе семантической модели идет создание базы данных в среде программирования Oracle SQL, PL SQL с использованием статических данных Кемеровской области. Целью данной базы является, хранение данных за некоторый промежуток времени, а так же оптимальный способ распределения индикаторов в социо - эколого - экономической системе. Т.е. обеспечение оптимального вывода данных социо -

эколого - экономических индикаторов для анализа устойчивого развития Кемеровской области.

Список использованной литературы:

1. Чернова, Е.С. Исследование задач устойчивого развития региональных социо - эколого - экономических систем с применением математических моделей и вычислительного эксперимента: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. физ. - мат. наук: 05.13.18 / Е. С. Чернова. – Кемерово, 2014. [1,26 с.]
2. Тарасова, Н. П. Индексы и индикаторы устойчивого развития / Н. П. Тарасова, Е. Б. Кручина // В кол. монографии «Устойчивое развитие: ресурсы России» / под общей редакцией академика РАН Н.П. Лаверова. М.: Издательский центр РХТУ им. Д. И. Менделеева. 2004. [2,43 с.].
3. Дейт, К. Дж. Введение в системы баз данных / К. Дж. Дейт. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. [3,1328 с.]

© А.К.Еремина, 2016

УДК 657.1

Н.Л.Жданова, Магистрант

Научный руководитель: А.Ю.Попов

кандидат экономических наук, доцент

Уральский Государственный экономический университет

СООТНОШЕНИЕ КАТЕГОРИЙ «ЗАТРАТЫ», «РАСХОДЫ» И «СЕБЕСТОИМОСТЬ» В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Аннотация. Проведена сравнительная характеристика экономической, бухгалтерской и финансовой сущности категорий «затраты», «расходы», «себестоимость» с точки зрения отечественных и зарубежных ученых, а также в нормативно - правовых актах, обоснованы сходства и различия и сформулированы рекомендации по применению данных дефиниций.

Ключевые слова: затраты, расходы, себестоимость, издержки, бухгалтерский учет, сущность затрат.

В процессе учета и анализа затрат на производство и реализацию продукции важно разделять такие экономические категории как затраты, расходы и себестоимость, поскольку правильная интерпретация данных понятий направлена на достоверное формирование финансового результата деятельности организации. Правильное применение дефиниций определяет достоверное представление финансовой информации в целях принятия решений заинтересованными пользователями отчетности, поэтому данный вопрос не теряет актуальности в современных условиях.

В настоящей статье поставлена цель проанализировать сходства и различия категорий "расходы", "затраты" и "себестоимость", а также сформулировать рекомендации по применению данных дефиниций.

Некоторые авторы считают понятия затрат и расходов синонимами и не делают различий между данными категориями, другие указывают на существующую разницу между изучаемыми понятиями.

В экономических словарях даются определения как для затрат, так и для себестоимости, а также расходов. То есть данные понятия не идентичны. Исходя из определений, представленных в словарях, можно сделать вывод, что современные российские экономисты в большинстве своем видят разницу между изучаемыми понятиями, но точной формулировки этого различия нет. [1, 2, с. 83, 86, 189, 8].

По мнению Бороненковой С.А. под понятием «затраты» чаще всего понимается стоимость ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) в денежном выражении, использованных на определенные цели (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг и т.д.), связанных с хозяйственной деятельностью организации. Затраты – это денежная оплата приобретаемых товаров и услуг, которая со временем будет списана на расходы. [3]

Под расходами же понимаются документально подтвержденные затраты в течение определенного периода времени. [3] Таким образом, сначала в процессе хозяйственной деятельности возникают затраты, затем в процессе производства и реализации затраты становятся расходами отчетного периода.

Категория «Расходы» определено ПБУ 10 / 99 «Расходы организации» и Налоговым кодексом РФ. [4, 6]

С точки зрения бухгалтерского учета расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

С точки зрения налогового учета, расходы - это обоснованные и документально подтвержденные затраты предприятия. Они делятся на расходы, связанные с производством и реализацией (зарплата сотрудников, покупная стоимость сырья и материалов, амортизация основных средств и пр.) и на внереализационные расходы (отрицательная курсовая разница, судебные и арбитражные сборы и пр.).

Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

Что касается, понятия «Издержки», то под ним подразумевается совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. Например, издержки производства - это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и продажу продукции.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты, сопряженные с процессом производства и реализации конкретных видов продукции в определенном отчетном периоде. [3]

В зависимости от цели определения себестоимости продукции (работ, услуг) – для бухгалтерского учета, для налогообложения, для принятия управленческих решений – затраты относят на себестоимость продукции (работ, услуг) в разном размере, и их номенклатура может варьироваться.

Насколько мы видим, существуют определенные различия и сходства между данными категориями.

Попробуем определить нюансы в понимании данных терминов бухгалтерами, финансистами и экономистами.

С точки зрения финансистов (финансовая трактовка), расходы - это любые выплаты, которые производит предприятие в процессе своей хозяйственной деятельности. Их относят к денежным потокам предприятия, т.к. они требуют для своей оплаты денежных средств, т.е. расходы можно считать с платежами, которые легко отследить как движение денежных средств организации и которые по результатам периода находят свое отражение в отчете о движении денежных средств бухгалтерской отчетности предприятия. С этой точки зрения расходы являются «неблагоприятным» движением ресурсов, уменьшающим прибыль предприятия. Однако это тоже слишком общий взгляд. Именно здесь возникает некоторое расхождение в понимании термина «расходы» между финансовыми и бухгалтерскими службами.

Учетной категорией, соответствующей понятию «потребленные ресурсы», является категория затрат. Несмотря на то что основным принципом оценки ресурсов в учете считается принцип «исторической стоимости» (т.е. суммы, которые были реально уплачены и которые можно подтвердить документально), учетные принципы позволяют производить такие стоимостные оценки затрат множеством способов (способом ФИФО, по средней или по стоимости каждой единицы). Отсюда можно сделать вывод, что себестоимость — это сумма таких затрат, которые, в соответствии с принятыми в каждом конкретном случае учетными принципами и стандартами составления финансовой отчетности, разрешено отнести на уменьшение финансового результата. Из этих определений понятно, что какие принципы составления отчетности и оценки ресурсов мы выберем, такая и будет себестоимость.

Что касается налоговой трактовки, само понятие себестоимости в Налоговом кодексе РФ отсутствует. Согласно НК «расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком», а прибылью признается «полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов».

Таким образом, в современном финансовом и налоговом учете затраты и расходы понимаются одинаково. Специалисты по финансовому и налоговому учету будут считать расходами только те затраты, которые есть возможность отнести на уменьшение дохода при исчислении величины налогооблагаемой прибыли. Именно такая трактовка противоречит бухгалтерскому представлению о расходах как о выплатах. Примером могут служить расходы в виде амортизационных отчислений, которые не связаны непосредственно с денежными выплатами и зависят от выбранного и закреплённого в учетной политике способа перенесения стоимости основных средств на стоимость готовой продукции. Также часть затрат, которая связана с финансовой или инвестиционной деятельностью предприятия, в соответствии с учетной политикой может относиться на счет прибылей и убытков (и даже включаться в оценку запасов), в соответствии с некоторыми правилами и нормативами, по частям, не обязательно совпадающим с реальными выплатами денежных средств.

Что касается, международной практики, «затраты» и «расходы» также встречаются и в системе Международных стандартов финансовой отчетности. Несмотря на отсутствие специализированного стандарта по расходам, (в РФ - ПБУ 10 / 99), определение понятию «расходы» дается непосредственно в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности, утвержденных Правлением в апреле 1989 г. для опубликования в июле 1989 г. Понятию расходы дается следующее определение: «Расходы - это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в форме выбытия или "истощения" активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала, не связанному с его распределением между участниками капитала»[9].

Фактически, в определение расходов включаются понятия убытков и расходов, возникающих в ходе обычной деятельности организации. При этом расходы признаются после сопоставления затрат и прибылей по конкретным статьям доходов. Таким образом, затраты, списанные в отчетном периоде, признаются расходом.

Подводя итог выше описанным точкам зрения, следует отметить, что нет четкого и единого подхода к определению таких распространенных категорий, как «затраты», «расходы», «себестоимость» как среди отечественных и зарубежных авторов учебной, научной литературы, так и в законодательных актах Российской Федерации. Хотя с точки зрения русского языка, используемого в обычной речи, понятия «расходы», «себестоимость» и «затраты» являются синонимами, все же они относятся к группе разнопредметных синонимов, которые обозначают разные понятия, но являются уточняющими друг друга.

Список использованной литературы

1. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н.Азриляна., 2010. – Электронный ресурс - <http://slovo.yaxy.ru/60.html>
2. Кураков В.Л., Якушкин А.В. Экономический словарь для предпринимателей. Учебное пособие. - Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2010. - 277с.
3. Бороненкова С.А., Мельник М.В. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием. Учебное пособие. – Москва: Изд - во Форум, 2016 г. – 341 с
4. Положение по бухгалтерскому учету 10 / 99 «Расходы организаций».
5. Положение по бухгалтерскому учету 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации».
6. Налоговый кодекс РФ.
7. Положение по бухгалтерскому учету 1 / 2008 «Учетная политика организации».
8. Попов А.Ю. Формирование информации о затратах на производство в бухгалтерском и налоговом учете проектных организаций: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук. (08.00.12) Урал. гос. экон. ун - т. - Екатеринбург, 2005. - 24с.
9. Концептуальные основы финансовой отчетности - Электронный ресурс <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=160581;fld=134;dst=1000000001,0;md=0.7299432860825517> (дата обращения - 04.04.2016).
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – ИНФА - М, 2009 г. - Электронный ресурс URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=67315> (дата обращения: 04.04.2016).

© Н.Л. Жданова, А.Ю. Попов, 2016

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Маркетинговые коммуникации позволяют осуществить передачу сообщений потребителям с целью сделать продукты и услуги компаний привлекательными для целевой аудитории.

Маркетинговые коммуникации, рассматриваемые как процесс, подразумевают тесную связь с целевой аудиторией, осуществляемую посредством любых контактов с потребителем. Эти контакты происходят постоянно при вовлечении потребителя в процесс деятельности продавца, например, при переводе его с этапа «оценка вариантов» на этап «решение о покупке». Определенные результаты и реакция рынка подготавливаются комплексом маркетинга. [2,с.136]

Известные специалисты Д. Шульц (Don E.Schultz), С. Таненбаум (Stanley I.Tannenbaum), Р. Лойтерборн (Robert F.Laute - rborn) определяют интегрированные маркетинговые коммуникации (integrated marketing communications) как «новый способ понимания целого, которое нам видится составленным из таких отдельных частей, как реклама, связи с общественностью, персональные продажи, стимулирование сбыта, материально - техническое снабжение, организация взаимоотношений с сотрудниками и др., ИМС перестраивает маркетинговые коммуникации для того, чтобы увидеть их такими, какими они видятся потребителю - как поток информации из единого источника».

П. Вален (Pat Whalen) рассматривает интегрированные маркетинговые коммуникации как «стратегический подход, управляющий всеми аспектами коммуникации важными для организации группами для улучшения брэнда, репутации и прибыльности компании. Он использует современные тенденции и делает особое ударение на стратегическом менеджменте для приобретения конкурентного преимущества».

Н.И. Мелентьева выделяет следующие аспекты, раскрывающие сущность и значение интегрированных коммуникаций:

- имеет стратегический характер;
- осуществляет управление всеми аспектами коммуникации, синтез и интеграцию коммуникативных сред;
- сфокусирован на потребителе;
- осуществляет взаимодействие со всеми группами, важными для организации;
- направлен на улучшение и поддержание брэнда, репутации;
- направлен на увеличение прибыли и добавленной стоимости;
- направлен на улучшение лояльности потребителей;
- направлен на достижение конкурентного преимущества, позиционирования компании, оформление миссии компании;
- ведет к интеграции и согласованию миссии и стратегии компании;

- направлен на удовлетворение потребителей, создание и поддержание отношений, обеспечивает отсутствие изолированности отделов коммуникации;

- основан на учете данных;

- участвует в ключевых бизнес - процессах. [3,с.72]

Традиционно в системе маркетинговых коммуникаций выделяют, следующие компоненты: реклама, связи с общественностью или «public relations» (PR), прямой маркетинг или «direct marketing» (DM), личные продажи или «personal selling» (PS), стимулирование продаж или sales promotion (SP).

Также специалисты по маркетингу к основному комплексу продвижения дополняют: комплексные формы продвижения (выставки, ярмарки, обучение продавцов, спонсорство, упаковка) и конечно входит брендинг. Но следует выделить такой инструмент продвижения в маркетинге, который применяется для увеличения прибыли с помощью индивидуального контакта.

Персональная (личная) продажа - это часть продвижения товаров и услуг, представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами.

Таким образом, персональные продажи подразумевают работу комивояжеров, торговых агентов, персонала демонстрационных залов и выставок с каждым отдельным потребителем, демонстрация товара в реальных условиях пользования; телемаркетинг (убеждение, продажа, совершение сделок или договоренность о них и даже послепродажное обслуживание с помощью видеотекста, телефакса, компьютера, телефона); почасовая торговля по каталогам и прейскурантам.

У личных продаж, как и у каждого элемента продвижения, существуют свои преимущества и недостатки.

Следует выделить главные преимущества личной продажи:

- индивидуальное внимание к каждому покупателю;

- гибкость;

- вовлечение потребителей в диалог;

- наличие немедленной и четко выраженной обратной связи;

- мощная нацеленность на то, чтобы покупатель совершил покупку немедленно.

Стоит выделить и главные недостатки личных продаж:

- высокие издержки в расчете на одного покупателя;

- ограниченное число покупателей, приходящееся на одного продавца в каждый момент времени;

- нередкая большая зависимость успеха продажи не от свойств товара, а от личных качеств продавца. [1,с.325]

Таким образом, можно выделить основное преимущество личных продаж, это конечно, гибкость. Она подразумевает, что торговые агенты мгновенно реагируют на реакцию потребителя и, следовательно, могут быстро менять стиль общения, тактику поведения, сообщение для конечного положительного продажного результата.

Личные продажи становятся все более гибким инструментом не только в маркетинговой системе продвижения товаров и услуг, но и в интегрированных маркетинговых

коммуникациях. Они актуальны, когда контакт между покупателем и продавцом является одним из главных моментов в реализации продукции.

Уникальность личных продаж состоит в обеспечении естественной, личной связи производителя с потребителями, продавца — с клиентами.

Список использованной литературы:

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. под ред. С. В. Божук. — СПб.: Питер, 2004.
2. Котлер Филипп. Маркетинг - менеджмент. Экспресс курс // Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб: Питер, 2010.
3. Маркетинговые коммуникации : Учебное пособие / Н.И. Мелентьева. – СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2011. – 72 с.

© А.Х.Жемухова, 2016

УДК 338

А.В. Живайкина

Студентка 1 курса факультета менеджмента
Санкт - Петербургский государственный экономический университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ФАЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА

Экономическим циклом называют промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры [2, с. 155]. Учёные и специалисты давно отметили, что изменения совокупного дохода, совокупного спроса, совокупного предложения и объёма производства происходят циклически, эти показатели как бы «пульсируют». Экономика то взлетает вверх, повышая темпы экономического роста, инвестиции, курс ценных бумаг, цен, заработной платы, то падает вниз, причём порой настолько, что страна возвращается в состояние кризиса.

Имеет место быть не одна точка зрения на причины возникновения экономических циклов. Детерминисты утверждают, что факторы, влияющие на колебания в экономике, вполне предсказуемые и определённые, в то время как приверженцы стохастической точки зрения полагают, что эти факторы имеют совершенно случайную и непредсказуемую природу, являются реакцией на внешние и внутренние импульсы в экономике. Конкретизируя и приводя реальные примеры, можно сказать, что В.С. Джевонс видел причиной возникновения экономических циклов – воздействия на людей пятен на солнце, имеющих десятилетний цикл. Как писал последователь английского экономиста А.Л. Чижевский: «быстрые эпизодические увеличения активности Солнца могут вызвать резкие изменения в состоянии психики человечества и резко изменить его поведение». Д.М. Кейнс, в свою очередь, рассматривал этот вопрос с большей привязкой непосредственно к экономической системе и доказывал, что циклы возникают от избытка сбережений и недостатка инвестиций. М.И. Туган - Барановский же придерживался той точки зрения, что

причина экономических циклов – это превышение производства средств производства над предметами потребления.

Свои точки зрения на этот счёт имели ещё многие учёные и специалисты, и мнения их в чём-то противоположны друг другу, как нередко случается даже в науке, занимающейся систематизацией объективных, а не субъективных знаний о действительности. Поскольку споры представителей детерминистской и стохастической точек зрения не пришли к логическому завершению, наверняка, с абсолютной уверенностью, можно сказать только одно: экономические циклы, действительно, существуют, и каждая их фаза оказывает существенное влияние на общий климат в экономике. Принято выделять всего четыре фазы: спад, депрессия, оживление и подъём [3, с. 219]. В данной статье остановимся на фазе экономического спада, столь нежелательной, но неизбежной для стран.

Согласно Л.Г. Симкиной, отличительными чертами спада (иначе говоря, кризиса) являются сокращение производственных инвестиций, ликвидация запасов, а также банкротство множества предприятий [3, с. 220]. Также можно отметить несколько иных черт, наблюдая, например, за ходом развития Великой депрессии в 1929 - 1933 годах, которая началась в США и имела такую силу, что распространилась на другие страны и прочно заняла в истории место одного из наиболее страшных экономических потрясений двадцатого века. Так, в период спада смело можно говорить об увеличении уровня безработицы (с начала 1930 по 1932 год уровень безработицы в США поднялся с 3,2 % до 23,6 % ; за три года Великой депрессии работу потеряли около 13 миллионов американцев), о биржевом крахе (с сентября 1929 по июнь 1932 годов падение акций в США составило 87,4 %), о катастрофическом падении производства (выпуск промышленного производства составил всего 54 % от докризисного уровня, а выпуск автомобилей, выплавка стали и чугуна и вовсе всего 15 %), о грандиозном снижении цен (на сельскохозяйственную продукцию стоимость упала на 53 %) [1, с. 184 - 201]. Соединяя воедино все приведённые выше признаки, можно заявить о падении уровня ВВП, уровня жизни и резком ухудшении всех параметров экономического развития в общем. Экономика страны в период спада, действительно, падает, пока не достигнет своего «дна», как и называется следующая фаза экономического цикла.

Казалось бы, в фазе экономического спада страна ввергается в некое состояние хаоса, население дезориентируется и теряет уверенность в завтрашнем дне, что неизменно отрицательно сказывается на приросте населения и уровне жизни в общем, так что странам необходимо во что бы то ни стало избегать этой фазы, двигаться исключительно вверх. Если не абсолютное большинство, то и не менее половины граждан той или иной страны крайне скептически относятся к правительству, если государство вступает в фазу спада. Народ негодует, немедленно находятся и те, кто требует свержения действующего правительства и избрания нового – того, что обещает золотые горы и стабилизацию экономики сразу же после своего избрания, кто предоставляет крайне абстрактные планы реализации, зато с конкретными результатами: выйдем из кризиса, преумножим богатство, поднимем уровень жизни! И всё это случится, как только будет избран новый правитель.

Однако золотые горы на проверку зачастую (разумеется, не всегда, но способные быстро вернуть экономику на путь роста – гении политики и экономики, а процент таковых крайне

невелик) оказываются позолоченными, и на деле этот кандидат ничего не сможет предложить, не сумеет разобраться в сложнейшей экономической ситуации. И что же дальше – новые выборы нового кандидата со старыми обещаниями?

Следует признать, что цикличность экономики – неизменный факт, и периоды спада и подъёма чередуют друг друга. Невозможно всё время двигаться наверх, как невозможно и нескончаемо падать. Рано или поздно настанет пик или дно. О причинах экономических циклах уже было сказано ранее. Они многочисленны, и каждый учёный составляет прочную доказательную базу в пользу своей правоты.

Раз уж экономический цикл, в том числе и фаза спада, – процесс неизбежный, то стоит принять это и попытаться найти, возможно, с натяжкой, плюсы даже в таком тревожном явлении, пусть и явно положительные стороны его не видны.

Для начала, стоит обратить внимание на такую характеристику, как падение цен. Разумеется, для государства ситуация неутешительная, ему приходится судорожно искать способы повысить цены, дабы не потерять слишком уж баснословные суммы, однако население может кое в чём выиграть. В это время чаще всего снижаются цены на недвижимость, и по практически смехотворной цене возможно купить жильё, о котором раньше тот или иной покупатель мог только мечтать.

Вместе с тем в период спада государство находится в поисках новых путей развития экономики, порой ступая на ранее неизведанные пути и добываясь много больших успехов, нежели до начала спада. Много ли кто мог подумать в период Великой депрессии, что США сумеет выбраться и стать великой державой, одной из мощнейших в современном мире? Судя по количеству самоубийств в этот период, совершаемых от полнейшего отчаяния и уверенности в том, что дальше будет только хуже, нет. Некоторые видят в этом заслугу 32 - го президента США Франклина Рузвельта, другие же утверждают, что выбраться из кризиса стране помогла, как бы комично это ни прозвучало, война – в период наращивания военных закупок во время Второй мировой войны в США наблюдался бурный рост промышленности, а в 1950 - х годах, спустя несколько лет после такого потрясения, страна окончательно вышла из кризиса и прочно встала на ноги.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что экономический спад – это естественный процесс, одна из фаз экономического цикла, и избежать его никак нельзя. Тем не менее, это совершенно не значит, что ситуация так пессимистична, как может показаться на первый взгляд: в определённых обстоятельствах население в чём - то способно даже выиграть от экономического спада, в то время как плюсом для страны и экономической системы в целом возможны новые пути развития экономики.

Список использованной литературы:

1. Гринин Л.Е. Великая депрессия 1919 - 1933 // Философия и общество – 2009 – №6 – с. 184 - 201
2. Плотноцкий М.И. Курс экономической теории. – Мн.: Мисанта, 2003
3. Симкина Л.Г. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2010

© А.В. Живайкина, 2016

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕТОДОВ БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ

За последние годы экономика России подверглась многочисленным испытаниям на прочность. Мировой экономический кризис 2008 года, санкции, введённые иностранными государствами против Российской Федерации в связи с присоединением Крыма и непосредственным участием в попытке разрешения конфликта на Украине, ответные санкции России, падение курса рубля – всё это оказывает существенное влияние на экономику, и практически каждый трудоспособный гражданин в той или иной мере прочувствовал на себе колебания. За последний год темп экономического роста замедлился до 0,7 % - результат всё ещё положительный, однако значительно ниже прогнозов.

Спад в экономике влечёт за собой ряд неприятных последствий, одно из наиболее страшных для населения – это увольнение с работы, а также сложности с трудоустройством для тех, кто пока ещё находится в поиске. Данное явление именуется понятием «безработица».

Безработица – это социально - экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Главными факторами, отличающими безработных от категории людей, не включаемых в рабочую силу, являются непосредственно поиск работы и готовность приступить к ней.

Уровень безработицы – это количественный показатель, рассчитываемый как отношение количества безработных к общему числу экономически активного, трудоспособного населения, или же к численности отдельной интересующей группы (безработица среди молодёжи, сельского населения, городского и т.д.).

По данным пресс - службы министерства труда и соцзащиты РФ официальный уровень безработицы в стране с января по март текущего, 2016, года увеличился на 7 %, то есть число безработных увеличилось приблизительно на 70 тысяч человек. Этот показатель хоть и на пять процентов меньше, чем аналогичный показатель за 2015 год, однако также внушает не слишком много оптимизма относительно ситуации на рынке труда, поскольку только за последнюю неделю марта численность безработных граждан (и это только официально зарегистрированных в органах службы занятости!) увеличилась на 0,4 % и составила 1 065 890 человек. Кажется, что цифра не столь велика, принимая во внимание тот факт, что на территории РФ (с учётом Крыма) зарегистрировано более 145 миллионов человек, как включаемых, так и не включаемых в рабочую силу, однако этот уровень безработицы всё - таки оказывает существенное влияние на уровень жизни граждан. По сравнительным анализам и прогнозам аналитиков, уровень безработицы к концу 2016 года

может составить 6 % от общего количества включаемых в рабочую силу людей. Из этого следует, что ещё около 500 тысяч человек могут потерять работу.

Однако значат ли эти цифры, эта статистика с ползущими вверх цифрами, что государство не способно принять никаких эффективных мер по борьбе с безработицей? Значит ли это, что правительство не способно оказать влияние на повышение уровня занятости населения и приближения государства к состоянию полной занятости рабочей силы, то есть наиболее эффективное и рациональное её использование? Значит ли это, что государство не стремится создать такие условия в экономике, когда существуют только фрикционная и структурная безработицы, в то время как циклической, связанной с экономическим спадом, рецессией, нет места? Для ответа на эти вопросы следует проанализировать данные о существующих ныне государственных методах регулирования на рынке труда.

Борьба с безработицей в России осуществляется в соответствии с президентской антикризисной программой, принятой в 2015 году, в том числе с целью сбалансированности трудового рынка. Согласно принятому плану, одним из основных направлений деятельности государства является поддержка эффективной занятости населения и снижение напряжения на российском рынке труда.

Антикризисная программа гласит о необходимости поддержки малого и среднего бизнеса, что приведёт к созданию новых рабочих мест и, как следствие, уменьшению уровня безработицы. И действительно, согласно предоставленным данным на 2016 год, в рамках одной лишь подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» было выделено более 17 миллиардов рублей. Средства выплачиваются в форме денежных субсидий, предоставляемых индивидуальным предпринимателям, зарегистрировавшим свой бизнес не более 2 лет назад, а также учредителям ООО, которому ещё не исполнилось двух лет. Широко известна практика выдачи грантов, способствующая также и повышению конкуренции среди предприятий с целью получения материальных средств. Помимо этого, можно получить единовременную финансовую помощь на открытие своего бизнеса в случае, если удастся доказать, что все ранее сделанные центром занятости предложения о работе вам не подходят. В данном случае можно заявить о желании открыть собственное дело и составить бизнес - план, который при одобрении получит необходимое финансирование. Главное, о чём следует помнить при получении субсидий, грантов и единовременной финансовой помощи – это строгая отчётность. Государству необходимо знать, что выделенные деньги пошли именно на развитие малого и среднего предпринимательства. Помимо всего вышесказанного, государственная поддержка выражается также в участии в бизнес - инкубаторах, в обучении основам ведения бизнеса на безвозмездной основе или же по низкой стоимости. Основным для получения материальной помощи от государства является чёткое осознание собственных целей, готовность приносить пользу не только собственному карману, но и экономике страны, а также знание о существующих программах. Большинство предпринимателей не пользуются помощью государства попросту потому, что не пытаются разуть о возможностях её осуществления, в то время как старт и развитие малого бизнеса при поддержке государства вполне реально в случае осуществления постоянного мониторинга стимулирующих программ и преодоления бюрократической волокиты.

В целях уменьшения структурной безработицы служба занятости населения предоставляет гражданам возможность бесплатно пройти переобучение на желаемую профессию, что также является действенным способом борьбы с безработицей. В условиях научно - технического прогресса многие профессии устаревают; то, что раньше делали люди, заменяется быстрыми автоматизированными процессами, вследствие чего специалисты теряют работу. Благодаря помощи государства они могут пройти курсы переквалификации, получить ту специальность, которая более востребована, а после – найти работу при помощи того же центра занятости, ведь государству нет никакого смысла инвестировать в процесс переквалификации, если после он не окупится. А непосредственно само право граждан на бесплатное профессиональное обучение, а также на получение дополнительного профессионального образования по направлению службы занятости закреплено в законе РФ «О занятости населения в Российской Федерации» (ст.ст.9, 12). Данное направление возможно получить в следующих случаях:

- Гражданин не имеет квалификации;
- Гражданину невозможно подобрать работу из - за отсутствия необходимой квалификации;
- Отсутствует работа, для которой подходит действительная квалификация вставшего на учёт в службу занятости гражданина;
- Гражданин утратил способность выполнять работу по действительной квалификации.

Опять же, для достижения цели – получения желаемого профессионального образования и, в дальнейшем, работы – необходимо знать о существующих возможностях и пройти через определённые бюрократические сложности, но, в конечном итоге, результат оправдает путь к нему.

Для тех же, кто получил или получает необходимое образование, предусмотрены бесплатные стажировки в России и за границей. Государство, в том числе и в сотрудничестве с университетами, предлагает успешным студентам и выпускникам ВУЗов стажировки с внушительными перспективами развития. Трудоустройство стажёров осуществляется зачастую с не очень высокой изначальной заработной платой, однако, при должном упорстве и желании гражданина работать над собой и над своей квалификацией, шансы на успех в будущем достаточно высоки.

Разумеется, нельзя не упомянуть о выплате пособий по безработице. В 2016 году их размер колеблется от 850 до 4900 рублей. Некоторые эксперты полагают, будто пособие по безработице стимулирует в основном увеличение количества безработных: тех, кто не желает, на самом деле, работать и получает деньги лишь за создание видимости поисков места трудоустройства. С данными утверждениями трудно согласиться. Пособие по безработице имеет слишком скромный размер, дабы граждане готовы были сидеть без дела за эти деньги. Разумеется, какой - то процент подобных государственных иждивенцев имеется, но он слишком мал. Также пособие прекращают выплачивать, если гражданин отказался от содействия сотрудников биржи труда или же не появлялся в органах службы занятости более 4 недель. Выплачивая пособия, государство параллельно занимается поиском трудоустройства для получающих его, но не позволяет безвозмездно пользоваться этими выплатами от недобросовестных граждан.

Резюмируя всё вышесказанное, можно сделать вывод о том, что государственная политика по борьбе с безработицей довольно эффективна и оказывает немалое влияние на то, что уровень безработицы не взлетает до совсем уж заоблачных цифр. Разумеется, программы ещё нуждаются в доработках: в выявлении сфер экономики, которым необходимо уделять больше внимания, в поисках средств осведомления граждан о возможностях получения помощи от государства, однако перспективы развития существуют, и при должном уровне контроля со стороны правительства принятые меры окажутся не напрасными.

Список использованной литературы:

1. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032 - 1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации» [1]
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003 [2, с. 895]
3. ТАСС: Информационное агентство России. [Электронный ресурс] — 2016. — Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/3159317> – (дата обращения: 29.04.2016) [3]
4. Федеральная служба государственной статистики. Информация о социально - экономическом положении России, январь - февраль 2016. [Электронный ресурс] — 2016. — Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/info/oper-02-2016.pdf – (дата обращения: 29.04.2016) [4]

© А.В. Живайкина, Е.А. Боркова, 2016

УДК 338

И.К. Иванова

Старший преподаватель

Факультет Мировая экономика и право

Сибирский государственный университет путей сообщения

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В 20 веке начинается переход от индустриальной модели экономического роста к постиндустриальной стадии развития. На первый план начинает выходить четвертичный сектор экономики, сектор информационных технологий. Сфера нематериального производства начинает превалировать над материальной, но материальное производство остаётся основой экономического развития. Начинается процесс реиндустриализации, но реиндустриализации на новых условиях с учётом потребностей современного общества.

Современными факторами и критериями экономического роста становится ускорение НТП (внедрение новых технологий, создание новых наукоёмких отраслей с высокой добавленной стоимостью, обновление производственных фондов и т.д.), инвестиции в «человеческий капитал» как основу развития общества в целом и инвестиции.

Для создания инновационного общества необходимо управление инновационным развитием и выделение основных задач. Основными задачами российской экономики

могут являться: формирование микро - и макроэкономических условий для развития субъектов национальных инноваций, необходимость учитывать вызовы со стороны мировой экономики, в первую очередь, вызовов связанных с формированием и развитием глобальных рынков; макроэкономический анализ и оценка этих вызовов со стороны экономики России; развитие взаимосвязей между экономическим развитием в целом, и развитием науки и наукоёмких производств; формирование институтов и институциональной среды инновационного развития.

На основе этих задач необходимо выработать основные направления реализации инновационного экономического развития. Можно выделить несколько таких направлений: формирование инфраструктурной среды, которая будет обеспечивать инновационное развитие производства.

Для улучшения конкурентоспособности необходимо создать чётко структурированную бизнес - среду, которая будет ориентирована на создание новых производств, новых рабочих мест и новой конкурентоспособной продукции. Ещё одним направлением должно стать развитие регионов, региональной экономики, создание научных и промышленных кластеров.

И, наконец, создание чёткой структуры обучения, подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов. Создание взаимосвязанной системы среднего, среднетехнического, высшего и дополнительного образования, системы переподготовки специалистов с учётом специфики региона, производства, требований работодателей и экономики в целом.

Эта система должна опираться на профориентационную работу среди молодёжи, для недопущения перекоса выпуска специалистов одного направления. Необходимо создать мотивацию для того, чтобы количество перешло в качество, а не увеличивать количество никому не нужных специалистов.

Мотивация, один из важнейших компонентов «человеческого капитала», поэтому необходимо мотивировать на ту или иную профессиональную деятельность самого человека. Современное состояние рынка труда таково, что перевес выпускников высшей школы огромен по сравнению со специалистами среднего технического звена и рабочими профессий, а ведь именно они являются основой любого производства, как материального, так и нематериального.

Мотивация должна определить экономический выбор человека и опираться на престиж профессии, на высокий уровень дохода, а значит на высокий уровень жизни. Будущий специалист должен составить свою модель экономического поведения на основе соотношения материальных (доход) и нематериальных (престиж) выгод и издержек будущей профессии на основе различных вариантов удовлетворения своих индивидуальных потребностей.

Необходимо предоставить будущему специалисту самую широкую информацию по различным отраслям деятельности для того, чтобы он мог соотнести её со структурой своих интересов. Не следует забывать, что постиндустриальная стадия развития своей основой имеет «экономику знаний», «экономику идей» или интеллектэкономику.

Соответственно, в центре должен стоять человек, «человеческий капитал», инвестиции в который являются залогом успешного развития и позволяют создать конкурентные преимущества в мировом экономическом пространстве. Инвестиции в «человеческий

капитал», как и в любой другой, должны приносить прибыль своему владельцу, а также инвестору.

Инвестором могут выступать любые субъекты: государство, домохозяйство и работодатель (индивидуальный, коллективный (предприятие)), но при этом инвестиции будут проходить через систему образования. Вне зависимости от того, какую сферу деятельности выбирает человек, он должен обладать определёнными знаниями, от уровня которых, в конечном счёте, будет зависеть соотношение полученных результатов к издержкам на их получение, т.е. экономическая эффективность.

Экономический выбор человека, безусловно, будет зависеть от личности, способностей, здоровья, положения человека в социально - экономической стратификации, устремлений и т.д. Главное, чтобы этот выбор был сделан правильно, т.е. помог индивиду добиться в обществе того положения, которого он хочет и / или заслуживает и не принёс ему разочарования, в противном случае инвестиции пропадут втуне и «человеческий капитал» будет растрачен впустую.

© И.К. Иванова, 2016

УДК 338.1

Н.О. Ильина

Студентка 3 курса факультета ЭиМ
Курский государственный университет
Г. Курск,
Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одной из самых актуальных тем на сегодняшний день остается преодоление Россией санкций и выход из кризиса в условиях обрушения мировых цен на углеводороды.

Несмотря на антикризисную стратегию, Россия ещё преодолевает последствия кризиса 2008 года, к которым прибавляется падение цен на нефть, повлекшее за собой снижение цен на российский газ, поставляемый за границу.

Политические разногласия привели к введению в марте 2014 года США, ЕС и некоторыми другими странами экономических санкций в отношении России. Сначала это были адресные санкции, предусматривающие замораживание активов и введение визовых ограничений для определенных физических лиц, приостановление Организацией экономического сотрудничества процесса принятия России в свой состав. А также Европейский инвестиционный банк и Европейский банк реконструкции и развития отказались рассматривать новые проекты финансирования инвестиций в Российскую Федерацию, а США, как крупнейший акционер Всемирного банка, отказался поддерживать финансирование новых проектов в России, цена которых в общей сумме составила 1,34 млрд. долл. США [2]. Был наложен запрет на покупку облигаций и акций российских банков с участием государства больше 50 % [2]. В этом списке оказались «Сбербанк», ВТБ, «Газпромбанк», «Внешэкономбанк» и «Россельхозбанк». Санкции коснулись также

промышленности, где появился запрет на передачу России технологий и оборудования для нефтяной промышленности в области глубоководного бурения, геологоразведки в Арктике и разработке сланцевых месторождений, а также отказ оказывать России услуги по бурению и испытанию скважин. Введено эмбарго на заключение с Россией новых контрактов в военно - технической сфере[2].

Доля экспорта нефти и газа до 2014 года составляла около 70 % , сейчас она снизилась до уровня 47 – 50 % [2]. Падение цен на углеводороды повлекло и снижение бюджетных поступлений на 180 млрд. долл. США, а от введения санкций, ограничивших приток капитала, страна потеряла от 40 до 60 млрд. долл. США. В 2015 году в результате обвала цен на нефть, потеря доходов бюджета составили около 3 трлн. рублей[2]. Можно отметить также такие негативные последствия как увеличение инфляции (12,9 % в 2015 году, 11,4 % в 2014 году против 6,5 % в 2013 году) и сокращение кредитов.

Санкции влекут за собой такие негативные последствия как: падение уровня жизни, повышение инфляции, резкое колебание курса национальной валюты, сокращение ассортимента товаров, потеря внешнеэкономических связей, экономическое отставание, нестабильность финансовой сферы, ухудшение положения российских компаний, влекущее за собой снижение инвестиционной привлекательности.

Безусловно, падение цен на нефть и санкции против России препятствуют экономическому росту. По оценке Росстата, с марта 2014 по середину 2015 года из - за введения санкций Россия потеряла 1,2 % ВВП. Из этих двух факторов, нарушающих стабильность страны, 60 % – приходилось на обвал цен на нефть и 40 % – на санкции. Бывший министр финансов Российской Федерации А. Кудрин оценил роль санкций в обвале рубля в 25 – 40 % , а роль снижения цен на нефть в 25 % .

В санкционных мерах можно проследить также и положительные моменты для России. Например, ориентация на отечественного производителя, в связи с ответными действиями России, включающие запрет на ввоз в Россию продукции странам, которые ввели санкции против Российской Федерации. Замораживание международными платежными системами Visa и MasterCard операций по картам российских банков ускорили работу России над созданием национальной платежной системы.

В первом квартале 2016 года наблюдалась дальнейшая адаптация экономики России к функционированию в условиях санкций и нового уровня цен на нефть. По данным Минэкономразвития, прирост промышленного производства составил в марте 2016 года 0,2 % , а рост в добыче полезных ископаемых 0,5 % [1].

Отрицательными факторами является увеличение в марте 2016 года уровня безработицы, снижение уровня ВВП, сокращение оборота розничной торговли до 1 % , снижение динамики оказания платных услуг населению на 0,7 % , сокращение реальных располагаемых доходов населения на 4,5 % [1]. В январе – феврале 2016 года внешнеторговый оборот уменьшился на 29,4 % и составил 58,8 млрд. долл. США. Экспорт товаров в январе – феврале 2016 снизился на 34,5 % , а импорт – на 18,1 % [1].

По данным Минэкономразвития, в 2016 году ожидается дальнейший спад инвестиций на 13,7 % . Можно сказать, что санкции способствовали тому, что проблемы, которые Россия накапливала годами, проявились с удвоенной силой. Принятие незамедлительных мер и грамотной стратегии – первоочередная задача для страны в сложившихся условиях.

Список используемой литературы:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://economy.gov.ru/minres/main> (дата обращения: 12.05.2016)

2. Загашвили В. Западные санкции и российская экономика / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. — 2015. — № 11, т. 59. — С. 67 - 77

© Н.О. Ильина, 2016

УДК 33: 332. 338

Е.Б. Казаринова

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

Н.Е. Бондаренко

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

СОХРАНЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ

Проблема продовольственной безопасности, или продовольственного обеспечения, являлась, и всегда будет являться одним из наиболее обсуждаемых вопросов среди ученых, аналитиков и государственных институтов.

Продовольственная безопасность – состояние экономики государства, при котором обеспечивается продовольственная независимость страны и гарантируется физическая и экономическая доступность продовольствия для всего населения в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни, а так же гарантии качества и безопасности пищевых продуктов, снижение до минимально возможного уровня импортной зависимости рынка.

В России понятие «продовольственная безопасность» впервые юридически нашло свое закрепление в Федеральной целевой программе «Стабилизация и развития агропромышленного производства Российской Федерации на 1996 - 2000 гг.» [14], в которой в ранг государственной политики в области производства и потребления продукции агропромышленного комплекса была возведена задача – «достижение продовольственной безопасности страны».

Во второй половине 90 - х годов прошлого века термин «продовольственная безопасность» стал широко использоваться как в официальных документах, так и в научной литературе. В Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации (далее – Доктрина) она рассматривается как «способность государства не только в обычных, но и в

экстремальных условиях, вне зависимости от внешних и внутренних угроз, удовлетворять потребности населения страны в продовольствии на уровне, обеспечивающем нормальную жизнедеятельность человека» [15].

В Доктрине сделан отдельный акцент на то, что продовольственная безопасность является «одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения». То есть тем самым подчеркивается, что продовольственная безопасность является важнейшей составной частью в общей системе национальной безопасности [9, С. 35].

Актуальность исследуемой темы обусловлена рядом причин. Во - первых, по уровню обеспеченности населения страны продуктами питания можно судить о степени развития и экономической независимости государства. Во - вторых, согласно известной «пирамиде потребностей» американского психолога А. Маслоу, физиологические потребности являются для человека первостепенными, а это означает, что в первую очередь приходится думать именно об их удовлетворении [2, С. 30].

В современных условиях мирового роста численности населения, ограниченности ресурсов и их крайне неравномерного распределения в географическом пространстве, борьба за экономические ресурсы между экономическими субъектами многократно усиливается [12, С.62] и соответствующих благ всем может не хватить. По существующим оценкам, в период с 2011 по 2013 г. от фактического голода в мире страдало более 800 млн человек [8, С. 39]. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), количество голодающих (хронически недоедающих) в мире на сегодняшний день составляет 795 млн человек. Это означает, что каждый 9 человек на планете страдает от голода [17]. Как показывает практика, неудовлетворение основополагающих потребностей в массовом количестве может привести к социальным потрясениям (вплоть до революций и смены власти в стране), ухудшению здоровья и сокращению численности населения, нарушению производственных отношений и, в итоге, к разрушению национальной экономики. Российская история богата соответствующими тому примерами. В - третьих, уберечь от голода свое население правительство может за счет как отечественных, так и импортных продуктов питания. Но отсутствуют гарантии того, что импортируемое продовольствие будет полноценным и безопасным для здоровья людей, то есть не будет являться суррогатом (сыр из растительных жиров с добавлением молочного белка; маргарин под видом сливочного масла, сделанный химическим отверждением жидкого растительного масла, поддельные куриные яйца и т.п.). В связи с этим обстоятельством, государству необходимо ориентироваться на отечественное производство качественных благ. Следовательно, обеспечение продовольственной безопасности, то есть наличие у государства возможности прокормить свое население отечественной продукцией, выступает залогом экономической и политической независимости нации, социальной стабильности страны и эффективного функционирования национальной экономики, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Стабильность и надежность продовольственной безопасности страны как неотъемлемой части ее национальной безопасности зависит от совокупного взаимодействия основных факторов:

- состояния и уровня развития экономики, объема и устойчивости отечественного производства продовольствия и его отдельных, особенно базовых, видов;
- бесперебойного функционирования системы продовольственного снабжения, наличия в необходимых размерах оперативных и стратегических продовольственных запасов;
- наличия относительно высокой и стабильной покупательной способности населения и его отдельных категорий и социальных групп;
- абсолютного и относительного объема импортируемых сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, не оказывающих негативного воздействия на развитие отечественного производства продукции АПК и функционирование ее рынка;
- стабильности импортных продовольственных поставок по их количеству, качеству и ассортименту.

Ученые отмечают, что возрастание экономической открытости стран меняет отношение внутренних и внешних факторов развития национальных хозяйств [6, С.50]. Сложившаяся модель отечественной экономики, базирующаяся преимущественно на экспорте сырья и топлива и крупномасштабном импорте продовольствия и сельскохозяйственного сырья для его производства, неприемлема для развития государства и требует кардинального изменения. Такое положение особенно опасно в современных условиях, когда продовольствие все больше и больше становится одним из основных факторов политического и экономического давления в международных отношениях России с экономически развитыми странами [10].

Под продовольственной независимостью Российской Федерации понимается устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов.

А под продовольственной безопасностью Российской Федерации, подразумевается такое состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Считается, что сохранение продовольственной независимости страны возможно, если потребление продуктов питания на уровне научно установленных физиологических норм обеспечивается за счет отечественных производителей не менее чем на 80 %, то есть объем импорта продовольствия не должен превышать 20 % общего объема потребляемых продуктов питания. По мнению ученых, политиков и обычных потребителей, российское государство давно переступило за эту грань, особенно по овощам, фруктам, мясным и молочным продуктам. Доля импортной продукции в общем объеме товаров на протяжении последних пяти лет составляла 33 - 34 % [16]. Однако, в современных политических условиях введения отдельными странами Запада антироссийских санкций, принятия ответных мер нашим государством, продовольственного эмбарго, у страны появилась

реальная возможность обратить «зло во благо» и исправить сложившуюся ситуацию: снизить экономическую, в том числе продовольственную зависимость от других стран, организовать импортозамещающие производства, поднять статус отечественных товаропроизводителей, восстановить сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность. Вместе с тем, решить данный вопрос крайне сложно.

Проблему обеспечения продовольственной безопасности можно рассматривать с нескольких ракурсов, но в данной статье авторы хотели бы обратить внимание на производственный аспект. Центральным звеном системы обеспечения населения продовольствием является аграрный сектор – сельское хозяйство. Сельскохозяйственные предприятия производят как промежуточную продукцию (сырье для пищевой и легкой промышленности), так и конечную продукцию (продукты питания), в связи с чем, проблемы, возникающие в данной отрасли, непосредственно влияют на уровень продовольственной безопасности нации.

За последние десять лет в аграрной отрасли существенно сократилось количество сельскохозяйственных товаропроизводителей, что было вызвано комплексом причин: сложным инвестиционным климатом, недостаточной поддержкой государства, сильным износом основных фондов сельскохозяйственного назначения, увеличением пенсионных страховых взносов, непростой ситуацией в самом агропромышленном комплексе, старением сельских трудовых кадров, низким уровнем условий жизни и сельскохозяйственного труда. Условия жизни сельского населения существенно отличаются от городских условий. Во многих населенных пунктах в домах отсутствуют водопровод, центральное отопление и газоснабжение. Следовательно, сельским жителям после работы приходится дополнительно трудиться, да к тому же не всегда легко и дешево они могут приобрести необходимое топливо. Работа в поле или на животноводческой ферме по механизации и комфортности существенно уступает работе в других отраслях. Поэтому нередко родители ориентируют своих детей на приобретение несельскохозяйственных специальностей и на переселение в город.

Однако отрасль покидают не только выпускники школ, но и квалифицированные рабочие и специалисты. Многие выпускники сельскохозяйственных вузов не хотят работать по специальности. Это, наряду с вышеизложенным, вызвано отсутствием рабочих мест, жилья и бедностью из-за достаточно низких заработков. В 2014 году средняя заработная плата по отрасли составляла 17707 руб., что более чем в 1,7 раза ниже заработной платы в среднем по экономике. Согласно действующему российскому законодательству величина прожиточного минимума на душу населения, выполняющего роль «черты бедности», на 2015 год была установлена в размере 9662 руб. [18]. Безусловно, заработок больше прожиточного минимума. Но у этих показателей разные единицы измерения (рубль на одного работника и рубль на душу населения). Если привести эти данные в сопоставимый вид, то окажется, что основная масса работников аграрного сектора живет за чертой бедности. Следовательно, при таком доходе восстановить свою способность к труду, прокормить и вырастить ребенка, дать ему достойное образование, представляется сверхсложной задачей. В итоге снижается рождаемость, многие семьи предпочитают заводить только одного ребенка, увеличивается смертность населения. Кроме того, низкие доходы заставляют работников дополнительно трудиться в личном подсобном хозяйстве и выращивать продукцию не только для себя, но и на продажу. Таким

образом, свободного времени у сельского населения остается все меньше и меньше, накапливается усталость, что в итоге в длительном периоде приводит к снижению производительности труда в отрасли и сокращению продолжительности жизни и численности населения в целом по стране [7].

Оставшимся в отрасли предприятиям для организации импортозамещающего производства необходимы дополнительные инвестиции, поскольку собственных средств у производителей сельскохозяйственных товаров недостаточно. Многие предприятия в последние годы только благодаря государственным субсидиям смогли избежать нерентабельности (убыточности) производства. Следовательно, главным источником инвестиций являются кредиты, преимущественно – долгосрочные. Кроме того, не во всех отраслях сельского хозяйства в силу особенностей производственного процесса, например, в молочном и мясном скотоводстве, можно быстро организовать импортозамещение продукции. В связи с этим полностью отказаться от импортирования продовольствия невозможно. По прогнозам специалистов импорт мяса и овощей из санкционных стран будет замещаться более дорогим импортом из стран СНГ, Южной Америки, Китая, Турции [16], что приведет к росту потребительских цен и, соответственно, в условиях невысоких доходов у населения, снижению спроса и потребления данных продуктов.

Для отечественного сельского хозяйства последние годы оказались неблагоприятными с позиции осуществления инвестиций. Уровень рентабельности производства с учетом субсидий почти в два раза меньше ставки ссудного процента. Государство же выделяет субсидии крайне неравномерно. В настоящее время отрасль ориентирована на производство продукции главным образом с помощью малого бизнеса, то есть крестьянских (фермерских) хозяйств. Подобным формам предпринимательства сложнее получать банковские кредиты, чем крупным предприятиям. Статистика показывает, что получить кредит могут лишь 30 % сельскохозяйственных организаций, 10 % крестьянских (фермерских) хозяйств, около 3 % личных подсобных хозяйств [13]. Из-за ограниченности финансовых ресурсов у аграрных производителей с каждым годом в стране увеличивается площадь заброшенных сельскохозяйственных угодий (за двадцать лет только по официальным данным площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 20 млн. га, а пашни – на 14 млн. га) [13]. Выделяемые государством сельскохозяйственным предприятиям субсидии и дотации преимущественно используются на приобретение техники, топлива и горюче - смазочных материалов. Приобретение минеральных удобрений, гербицидов и пестицидов финансируется по остаточному принципу. В результате утрачивается плодородие сельскохозяйственных угодий, ухудшается качество продукции, снижается урожайность сельскохозяйственных культур. К примеру, зерновые районы России, часто страдают от нашествий саранчи. В советские времена с этой проблемой в целом справлялись. В настоящее же время существуют трудности, так как эти меры предполагают большие затраты, связанные с услугами авиации и дорогими химикатами.

В отношении деятельности фермерских хозяйств уместно вспомнить теорию о динамике производственной функции в длительном периоде. Увеличение масштабов производства предполагает первоначально положительную (возрастающую) отдачу, сопровождающуюся снижением производственных издержек в расчете на единицу продукции. Учитывая развитость производственной и рыночной инфраструктуры и особенности климата, можно

предположить, что низкая эффективность производства продукции у крестьянских хозяйств вполне объективна. Вероятно, средний и крупный бизнес в данной отрасли нашей страны более целесообразен. Поэтому следует более существенно способствовать развитию производственной и кредитной кооперации в аграрном секторе.

В последние двадцать лет основными производителями продуктов питания в нашей стране стало население, то есть личные подсобные и дачные хозяйства. Их доля в структуре производимой сельскохозяйственной продукции составляет более 50 %. Хозяйства населения производят 91 % картофеля, 80 % овощей, половину объема молока, мяса скота и птицы, шерсти [13]. Следовательно, российское население трудится гораздо больше, чем фиксируется статистикой. В результате занижается величина ВВП, так как не вся деятельность домашних хозяйств учитывается в основном показателе национальной экономики. Кроме того, отечественная экономика теряет преимущества от эффекта масштаба, ведь производство продукции в личных хозяйствах чаще всего обходится дороже, чем можно было бы получить в более крупном хозяйстве или производстве. К тому же часть выращенной продукции просто пропадает, поскольку не каждый дачник или житель села имеет возможности, время, денежные средства для оплаты торгового места на рынке, а порой, и желание выйти на рынок для реализации своих излишков овощей и фруктов. Но, как свидетельствует практика советской экономики, если бы к нему приехали и закупили эти излишки, он с удовольствием их бы продал и тем самым внес свою лепту в повышение продовольственной безопасности страны. Государству необходимо стимулировать развитие системы заготовительной кооперации в стране.

Сельское хозяйство является одной из самых рискованных отраслей общественного производства, поскольку прямо и косвенно зависит от природно - климатических условий. Климат же планеты, как мы наблюдаем, в последние десятилетия стал существенно меняться: участились случаи наводнений, землетрясений, засух и проливных дождей, вследствие чего страна недополучает необходимое продовольствие и корма для сельскохозяйственных животных. Специфика российского климата в определенной мере обуславливает и недостаточно высокую конкурентоспособность продукции отечественных производителей по отношению к импортируемой продукции. Большая часть сельскохозяйственных угодий находится в условиях рискованного земледелия. В связи с этим, работникам аграрного сектора приходится довольствоваться не только невысокими урожаями сельскохозяйственных культур, но и затрачивать больше ресурсов (особенно топлива и электроэнергии), и выполнять производственные работы, удорожающие сельскохозяйственную продукцию [7].

Помимо проблем, связанных с производством, существует и проблема сохранения готовой продукции, что в условиях участвовавших наводнений и проливных дождей, а также при малых размерах производства и недостаточно хорошо отлаженных производственных связях сделать достаточно сложно. Для сохранения сельскохозяйственной продукции необходимы специально оборудованные сооружения и технология. Далеко не в каждом сельскохозяйственном предприятии или в крестьянском (фермерском) хозяйстве они имеются. А если и есть, то не приносят ту эффективность, которую хотели бы иметь предприниматели. Причина заключается в том, что большая положительная отдача от масштаба по подобным сооружениям возможна только при крупном производстве. Неслучайно в советские времена колхозы и совхозы сдавали

продукцию на хранение в специализированные предприятия: зерно – на элеваторы; овощи – на овощные базы. В настоящее время по - прежнему существуют и функционируют специализированные предприятия по хранению сельскохозяйственной продукции, однако, товаропроизводители часто не пользуются их услугами. Исследования федеральной антимонопольной службы показали, что, например, мощности элеваторов не используются на 20 - 60 % в зависимости от региона России [1]. Происходит это, как правило, из - за недостатка у сельскохозяйственных предприятий финансовых средств и нежелания предоставлять возможность получения большой прибыли перерабатывающим предприятиям. Товаропроизводители либо пытаются продать зерно сразу после сбора, либо организывают его хранение в хозяйстве. И то, и другое, как правило, снижает доходы сельскохозяйственного предприятия. При хранении зерна непосредственно в хозяйствах значительно ухудшается его качество: очень трудно соблюсти технологию и условия хранения. В результате снижается цена на зерно. При продаже зерна после сбора товаропроизводителю также предлагаются низкие цены, с которыми приходится мириться, поскольку рынок сельскохозяйственной продукции близок к рынку совершенной конкуренции, и сельскохозяйственные товаропроизводители не могут контролировать процесс ценообразования на свою продукцию. Аналогичная ситуация складывается и с мини - мясокомбинатами и мини - молокозаводами. Основные их проблемы – недогрузка оборудования и сложности по организации переработки отходов основного производства, то есть опять сталкиваемся с эффектом от масштаба производства.

Таким образом, для России, располагающей значительным потенциалом для увеличения продовольствия, решение проблемы продовольственной безопасности сводится в основном к самообеспечению продуктами питания за счет наращивания отечественного агропромышленного производства, то есть к достижению ее продовольственной независимости [8]. Здесь существует ряд внутренних и внешних угроз и отрицательных тенденций. Их можно сформулировать следующим образом:

- возрастающая зависимость сельского хозяйства от почвенно - климатических условий, продолжающееся сокращение и сохраняющаяся деградация производственного потенциала АПК;

- неэффективное регулирование агропродовольственного рынка и его отдельных сегментов, монополизм естественных монополий, производителей материально - технических ресурсов и связанный с ним мало управляемый рост цен на них, предстоящее завершение либерализации рынка всех видов энергоресурсов;

- слабая восприимчивость отечественного сельского хозяйства к достижениям науки и практики и всевозрастающее его отставание от экономически развитых стран;

- значительная деформация межотраслевых экономических отношений, дезинтеграция отдельных отраслей сельского хозяйства, крайне низкая доходность сельскохозяйственного производства, сохранение высокой доли бартерных операций;

- сохраняющаяся высокая доля убыточных сельскохозяйственных предприятий, неуклонное увеличение кредиторской задолженности;

- сокращение почти на одну треть производства жизненно важных продуктов питания, при котором импорт продовольствия стал альтернативой развитию отечественного производства отдельных видов мяса и мясопродуктов, сахара, растительного масла, молокопродуктов;

- усиление экономической и социальной дифференциации регионов и предприятий агропромышленного комплекса страны;
- недостаточные размеры оперативных и стратегических резервов основных видов продовольствия и сырья для их производства, необходимых на случай чрезвычайной продовольственной ситуации;
- углубление имущественного расслоения общества, низкая покупательная способность значительной части населения;
- усиление давления на Россию стран – крупных экспортеров продовольствия в целях уменьшения государственной поддержки сельского хозяйства, большей открытости внутреннего агропродовольственного рынка и либерализации внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием;
- государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, субсидирования экспорта продукции АПК, тарифного регулирования.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что проблема продовольственной безопасности актуальна для всех государств, но степень ее решения специфична для каждой страны в отдельности. Для эффективного решения перечисленных проблем, Правительству РФ следует использовать все факторы, необходимые для реализации стратегических национальных экономических интересов в сфере производства и продвижения сельскохозяйственной и пищевой продукции к потребителям.

Список использованной литературы:

1. Анализ состояния конкурентной среды на рынке услуг по хранению и складированию зерна / ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА Управление контроля химической промышленности и агропромышленного комплекса // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35584.html - 11 июня 2014
2. Бондаренко Н.Е., Казаринова Е.Б. Продовольственная безопасность страны как критерий стабильности экономики // Экономический нобелевский вестник. 2013. № 1(6). С.30 - 34.
3. Гришин В.И., Чередниченко Л.Г. Стратегические приоритеты социально - экономического развития России: монография / под ред. В. И. Гришина, Л. Г. Чередниченко, А. З. Селезнева. - Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2011. - 244 с.
4. Гришин В.И., Журавлева Г.П., Смагина В.В. XXI век: новые процессы и явления в экономике мира и России. Кн.1: Хозяйственное переустройство современного мира и России. Институциональные преобразования в трансформируемых экономиках / В.В. Смагина, В.И. Гришин, Г.П. Журавлева. - Москва; Тамбов: Издат. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2011. - 569 с.
5. Журавлева Г.П., Чередниченко Л.Г. Микроэкономика: учебник / Под ред. Г.П. Журавлевой, Л.Г. Чередниченко - М.: ИНФРА - М, 2015. - 448 с.
6. Журавлева, Г.П. Новый курс экономической теории. Основы теории экономических систем и формирования «Экономики будущего»: в 2 кн. / Г.П. Журавлева. М.; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009. Кн. 2. 427 с.
7. Казаринова Е.Б. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: материалы V Международной научно - практической конференции. 19 февраля 2013 г.: в 2 кн. – Кн.1. – Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2013. – С. 72 - 75.

8. Максимова Т.П. Сущностные аспекты проблемы продовольственного обеспечения в Российской Федерации: теория и практика // Экономические науки. 2014. №118. С. 39 - 42.
9. Максимова Т.П. Экономические и правовые аспекты продовольственной безопасности Российской Федерации: общее и особенное // Вопросы экономики и права. 2014. №75. С. 34 - 37.
10. Носкова К. Надежность продовольственной безопасности страны как неотъемлемая часть национальной безопасности // Информационно - аналитическая служба «Русская народная линия». Электронный ресурс. Режим доступа: http://ruskline.ru/analitika/2009/07/13/nadezhnost_prodoovol_stvennoj_bezopasnosti_strany_kak_neot_ emlemaya_chast_nacional_noj_bezopasnosti/&?commsort=votes
11. «Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире 2015» // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fao.org/hunger/ru/>
12. Становление новой экономики России в условиях глобализации: Монография / Под общей ред. В.В. Громыко – М.: МАКС Пресс, 2009.
13. Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России / отв. за вып. А.И. Алтухов, П.П. Голуб; Россельхозакадемия. — Москва, 2012. — 32с.
14. Указ Президента РФ от 18.06.1996 №933 «О Федеральной целевой программе стабилизации и развития агропромышленного производства в Российской Федерации на 1996 - 2000 годы» - М.: Информагробизнес, — 1996. — 100 с.
15. Указ Президента РФ от 30.01.2010 №120 «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» – Официальный интернет - портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mcх.ru/documents/document/show/14857.19.htm>
16. Ушачев И. Стратегические подходы к развитию АПК России в контексте межгосударственной интеграции // АПК: Экономика, управление. 2015. №1. С. 3 - 16.
17. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.novostimira.com.ua/news_154567.html
18. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/06/05/minimum-site.html>

© Е.Б. Казаринова, Н.Е. Бондаренко, 2016

УДК 336

Е.С. Алехина, Е.А. Калашникова

к.э.н., доц. кафедры «Сервис», студентка 4 курса

Факультет «Сервис и технологии»

ФГБОУ ВПО «Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал) ДГТУ»

Г. Шахты, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

Информационный сервис – информационные услуги по составлению различных документов, реферированию, редактированию, разработке рекламных и PR - текстов,

работа в административных структурах, работа с документами в автосалонах, сервисных и бизнес - центрах, организация мероприятий. [1].

Наиболее распространенный сервис в области управления персоналом

Для построения процессов и включения в роли конечных пользователей в информационной системе реализуется библиотека информационных сервисов. Информационные сервисы одного уровня существуют независимо друг от друга и могут в том или ином порядке включаться в бизнес – процессы и роли конечных пользователей. Чем больше различных информационных сервисов, представляющих собой ту или иную функцию (доступа к данным, представления данных, изменения данных, другие), тем шире возможности по построению и необходимому изменению процессов.

Информационные сервисы базируются на инновационной концепции бизнес – ролей, которая упрощает доступ к нужной информации и сервисам, делает его безопасным и удобным, что позволяет повысить мотивацию, производительность и эффективность работы персонала.

ИТ гостиницы, отеля являются высокобюджетной областью с размытыми понятиями окупаемости. Стоимость программных лицензий и серверного оборудования немалая, хочется понимать, на что и для какой цели будут потрачены деньги. Можно ли их было не тратить? Какие при этом возникают риски?

К сожалению, временами ИТ консультанты в порыве внедрения решений АСУ в гостинице, отеле, автоматизации учета в гостинице, отеле забывают для какой цели они осуществляют это внедрение. Предлагается учет только ради самого учета.

Функции информационных сервисов реализованы по типу «самообслуживания»: сотрудники и руководители могут самостоятельно вводить персональные данные и управлять множеством операций и процессов, которые ранее находились в ведении кадровых служб. Это позволяет снизить материальные и трудовые затраты на каждую операцию в сфере управления персоналом.

Ключевые области предоставления информационных сервисов:

Информационные сервисы для руководителей (SAP Manager Self - Service)

Это приложение включает готовое к использованию информационное содержание, сервисы и процессы, которые помогают менеджерам самостоятельно, без непосредственного обращения в кадровую службу определять, поддерживать и стимулировать лучших сотрудников, активно участвовать в процессе выбора кандидатов и принимать оптимальные управленческие решения в области бюджетирования и управления персоналом. [2].

Список использованной литературы:

1. Информационные технологии в гостинице [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.hotelstartup.ru/services/information-technology/>, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.
2. Информационный сервис как шаг в будущее [Электронный ресурс]. – URL: <http://videouroki.net/filecom.php?fileid=98675909>, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.

© Е.С. Алехина, Е.А. Калашникова, 2016

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ИЗГОТОВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Конкуренция является неотъемлемой частью современных рыночных отношений. Для того, чтобы выжить и наиболее эффективно приспособиться к этому, руководство предприятий все чаще использует внутренний контроль. Важен тот факт, что правильная организация системы внутреннего контроля (СВК) дает организации реальную возможность добиться успеха и стать одним из лидеров на рынке, а не просто помогает выдержать давление со стороны конкурентов – можно сказать, что именно рынок вынуждает предприятия вести внутренний контроль.

Оптимальное определение термина «качества» дано в стандартах ISO – международной организации по стандартизации. Качество – это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности [4].

Внутренний контроль в управлении предприятием должен зависеть от организационно - правовой формы предприятия, его размера, а также масштабов деятельности. При этом сложность структуры внутренней среды требует большего количества информации для принятия эффективного управленческого решения, т.к. принятие большинства управленческих решений происходит на основе информации, которая формируется в бухгалтерском, оперативном и статистическом учете. Так как СВК осуществляется сотрудниками организации, его нельзя называть полностью независимым, однако повседневное осуществление процедур – это эффективный инструмент сбора актуальной и полезной информации. Таким образом, система внутреннего контроля является основой успешного развития любой организации. В связи с этим так важно найти решение для имеющихся проблем и вопросов, возникающих на практике.

Основная причина возникновения проблем – руководство компании, которое не в полной мере понимает сущность, цели и задачи внутреннего контроля, и поэтому стремятся построить эффективную СВК. Этот фактор проявляется не только на уровне отдельного предприятия и системы внутреннего контроля, но и на уровне государства, создавая тенденции к росту количества и фактическому объему нарушений в финансовой сфере.

Внутренний контроль в той или иной мере присутствует в работе многих предприятий, однако не всегда правильно реализуется. На малых предприятиях не хватает обученного персонала, как на уровне рядовых рабочих, так и на управленческом уровне, компании также сталкиваются с дефицитом материалов. В то же время даже достаточная материальная база не является залогом успеха. Проблемы с управлением компании и разрозненность отделов может привести к большим затратам и отсутствию результата.

При внедрении СВК важно следить не только за своевременностью, но и за полнотой проводимых операций и производственных процессов. Ведение контроля текущей хозяйственной деятельности предприятия должно быть комплексным, за это должны нести ответственность сотрудники, знакомые с экономикой и технологией производственных процессов.

Для того, чтобы повысить оперативность контроля, важно уделять внимание правильному учету на складах готовой продукции, а также учету материальных запасов, правильно осуществлять ведение документации при продаже продукции. Руководители отделов и предприятия в целом должны понимать суть и содержание производимых хозяйственных операций, для дальнейшего анализа и выполнения поставок производимых товаров.

Руководство подразделений на предприятии зачастую следят за деятельностью только своей структурной единицы, не уделяя должного внимания реализации целей, стоящих перед компанией, они контролируют только свой участок. С целью устранения этих проблем необходимо составить план текущего контроля на определенный период, например, на месяц или квартал. Это поможет вести контроль хозяйственных операций и процессов. Подобный план должен содержать описание тематических проверок в каждом подразделении.

Подводя итоги, не только эффективная работа СВК зависит от решения проблемных аспектов внутреннего контроля, но и результаты работы организации в целом. При устранении имеющихся проблем повысится эффективность внутреннего контроля на производстве. Несмотря на ряд проблем (пробелы в законодательной базе, выбор оптимального подхода к внутреннему контролю, оценка работы применяемой системы контроля), организация СВК на предприятии – это залог развития и успешного существования компании.

Список использованной литературы:

1. Колесник Н.Ф., Лугаськова К.А. Совершенствование учета производственных затрат в строительных организациях / Н.Ф. Колесник, К.А. Лугаськова // Молодой ученый 2014. – №3. – С. 454–455.
2. Конопляник Т.М. Оптимизация управленческой отчетности для целей контроллинга // В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 282 - 296.
3. Конопляник Т.М. Управление устойчивостью хозяйственных систем // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт - Петербургский университет экономики и финансов. Санкт - Петербург, 2007.
4. Международные стандарты. ISO 9000:2015. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.iso.org/iso/ru/home/store/catalogue_ics/catalogue_detail_ics.htm?csnumber=45481.

© Т.А.Кашникова, 2016

УДК 338.48

Н.Н. Климов, студент 2 курса географического факультета,
Кубанский государственный университет
Н.Ю. Сайбель, к.э.н., доцент кафедры теоретической экономики,
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Туризм в представлении большинства людей связан с отдыхом, новыми впечатлениями, удовольствием. Он прочно вошел в жизнь человека с его естественным стремлением

открыть и познать невиданные края, памятники природы, истории и культуры, обычаи и традиции народов.

Нельзя однозначно ответить на вопрос, что включает в себя познавательный туризм. Для одних это километры пройденных троп, с палаткой и костром, для других – поездки по историческим местам, для третьих – путешествие по зарубежным странам.

Это понятие намного шире. Это совокупность отношений и единство связей и явлений, которые сопровождают человека в путешествии.

Мотивом, которым следуют многие туристы, желающие приехать в Крым, является стремление обогатиться новыми знаниями, увидеть памятники древнейшей истории и культуры, увидеть уникальные места, которые описывали в своих произведениях древние греки.

Познавательный туризм – важнейший сектор экономики, после пляжного туризма, для Крыма. В познавательный туризм в первую очередь включены автобусные, экскурсионные и музейные туры.

Именно экскурсионный туризм наиболее полно отражает концепцию познавательного туризма. Экскурсия помогает узнать что - то новое и неизданное о культуре и быте народа.

Обзорные экскурсии, как правило, многотемные. Не случайно их называют многоплановыми. В них используется исторический и современный материал. Строятся такие экскурсии на показе самых различных объектов. Это памятники истории и культуры, здания и сооружения, природные объекты, места знаменательных событий. В обзорных экскурсиях события и факты излагаются крупным планом. Это дает общее представление о городе. Хронологически рамки такой экскурсии – время существования города с первого упоминания в истории, и до наших дней.

Главными факторами развития туризма в Крыму являются: особое географическое положение, многовековая история полуострова, многие народы проживали на этой территории и оставили свои следы в культурном наследии региона. Скифы, греки, турки, генуэзцы основывали здесь свои колонии, создавали поселения и возводили крепости, сохранившиеся и по сей день.

Территориально памятники культуры расположены неравномерно, в основном сосредоточены на Южном берегу, в юго - западном предгорном районе и в окрестностях Судака и Феодосии, а также Севастополь и Херсонес.

Всего на территории Республики Крым расположено свыше 11,5 тыс. памятников истории, культуры и архитектуры, относящихся к различным историческим эпохам, цивилизациям и религиям. В Крыму насчитывается 6 государственных заповедников, 33 заказника, 87 памятников природы, 850 карстовых пещер (многие из них приспособлены специалистами для проведения экскурсий туристам), а также более 30 парков – памятников садово - паркового искусства не только на государственном уровне, но и мирового значения.

В основном в Республике развиваются следующие виды туризма:

– культурно - познавательный. На территории Крыма сосредоточены 15 государственных музеев и более 300 общественных музеев. В фондах крымских музеев храниться более 1 млн. экспонатов;

– событийный. Ежегодно в разных уголках Крыма проводятся сотни различных фестивалей. Это военные, музыкальные, театральные, спортивные, реконструирующие, винные и многие другие на разные тематики. Многие фестивали стали традиционными для полуострова и многие фестивали стали международными. Например, такие фестивали как «Казантип», «Генуэзский шлем», «Театр. Чехов. Ялта», фестивали рок - музыки Ночных Волков, Международный кинофестиваль «Вместе» и другие, стали привлекать туристов со всех уголков мира;

– велотуризм и пешеходный. Для велосипедного туризма более разнообразен горный Юго - Западный регион Крыма, разветвленная сеть туристских троп создают все благоприятные условия для путешествия на велосипедах. В горной, лесной зоне полуострова находятся более 250 туристских пешеходных маршрутов, которые качественно промаркированы и отмечены на туристских картах;

– дайвинг. В Судак, Ялте, Алуште и во многих других городах организованы школы дайвинга, существуют дайв - круизы, а также детские лагеря с программой обучения подводного плавания;

– этнографический, сельский. На территории Крыма проживают представители более сотни народов, расположено десятки этнографических и сельских объектов, что создает условия для разработки и развития культурных маршрутов. В настоящее время насчитывается более 80 объектов сельского туризма;

– круизный. Керчь, Ялта, Севастополь, Евпатория – крупные морские порты, которые могут осуществлять прием круизных судов. Лидеров по круизным лайнерам, традиционно является Ялта.

В Крыму имеются все необходимые условия для развития экологического и социального туризма, способствует этому и развитая инфраструктура, также есть условия для развития элитных видов спорта, таких как теннис, яхтенный спорт, гольф. Возрождаются популярные виды активного туризма, например, археологический или альпинистский.

Как показывает статистика, наиболее освоенный для туризма регион Крыма, это район Большой Ялты, который производит более 60 % всего объема туристских услуг. Меньше всего освоен Север и Запад полуострова. Но прослеживается тенденция в последние годы, открытие и развитие новых курортных регионов Крыма вдали от Южного берега.

На наш взгляд, для того чтобы привлекать большое количество туристов и экскурсантов в Крым, требуется регулярное совершенствование и поддержание в надлежащем виде памятников природного и культурного наследия. Для этого необходимо проводить ряд комплексных работ, прежде всего, таких как:

- реставрация и подготовка к показу для туристов памятников архитектуры, истории;
- развитие транспортной и туристской инфраструктуры;
- создание зон для удобства передвижения пешеходов в местах массовых посещений;
- благоустройство прилегающих к памятникам территорий, озеленение; информационные стенды;
- создание развитой системы обслуживания, включая медицинское обслуживание, создание мест для проживания, развитие сферы общественного питания, а также информационную поддержку туристов на любом отрезке тура.

После присоединения Крыма к России, регион претерпевает множество перемен, которые отражаются и на сфере туризма. Однако уже сейчас, за прошедшие два года,

основываясь на статистику, видно увеличение туристского потока на полуостров. За 2015 год в Крыму отдохнуло 4 млн. 598 тыс. туристов, что на 21 % выше уровня прошлого года. Больше всего туристов с начала года отдохнуло на Южном берегу Крыма – 59 % от общего количества туристов, отдохнувших с начала года в Крыму в целом.

Список использованной литературы:

1. Александрова А. Ю. Экономика и территориальная организация международного туризма. – М., 1996.
 2. Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <http://mtur.rk.gov.ru/>
 3. Цопа Н.В. Культура народов Причерноморья. – 1999. – № 6. – С.451 - 453.
- © Н.Н. Климов, Н.Ю. Сайбель, 2016

УДК 338.314

С.Б. Ключенко,

магистрант по направлению «Экономика»,
Уральский государственный экономический университет
г. Екатеринбург, Российская Федерация

О.В. Комарова,

К.э.н., доцент кафедры политической экономики,
Уральский государственный экономический университет
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В условиях трансформации системы образования существенно изменяются источники ее финансирования. Переход на нормативно - подушное финансирование призван поддерживать только крупные вузы страны, поскольку в данных вузах количество финансируемых бюджетных мест велико и доля бюджетных средств будет высока. Также нормативно - подушное финансирование направлено на стимулирование предпринимательской деятельности вузов.

В настоящее время в структуре доходов образовательных организаций высшего образования выделяют:

- доходы от оказания образовательных услуг определяются по источникам средств, к которым относят бюджетные средства, внебюджетные средства резидентов и иностранные источники;
- доходы от научно - исследовательских работ, которые также могут иметь различные источники;
- доходы от иной деятельности, к ним относят доходы от хозяйственной деятельности, аренды имущества и др.;
- благотворительные взносы.

Доходы, получаемые образовательными организациями из бюджета, определяются государственным заданием на оказание услуг. С 1 января 2016 г. вступило в силу Постановление Правительства РФ от 26.06.2015 г. № 640 «О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания», в котором определены основы финансирования выполнения государственного задания.

Объем финансового обеспечения выполнения государственного задания рассчитывается на основании нормативных затрат на оказание государственных услуг. Финансирование государственного задания включает затраты на содержание недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленного за федеральным государственным учреждением, в том числе земельных участков (за исключением имущества, сданного в аренду или переданного в безвозмездное пользование), затраты на уплату налогов, в качестве объекта налогообложения по которым признается имущество учреждения [3, с. 164].

Анализ структуры доходов российских вузов показал преобладание доходов от оказания образовательных услуг (около 75 % общих доходов вузов), в то время как в доходах зарубежных вузов преобладают эндаумент - фонды – фонды целевого капитала. Несмотря на то, что структура доходов вузов США определяется их статусом и видом, плата за обучение составляет около 25 % общего дохода, средства федерального бюджета – около 30 % от общей суммы доходов американских вузов[2, с.21].

Высокая зависимость российских вузов от платных образовательных услуг порождает высокие риски, ведет к системной деформации в образовательных организациях, формирует устойчивую обратную отрицательную связь между доходами вуза, источниками формирования и возможностями диверсификации. Так, с целью повышения доходов вузы наращивают объемы платных образовательных услуг, что ведет к обострению конкурентной борьбы между вузами за абитуриентов и студентов, как следствие:

- возникает проблема демпинга (услуги продаются по заниженным ценам, их производство становится затратным),
- ресурсы, вовлекаемые в образовательный процесс, используются неэффективно (особенно это отражается в содержании труда преподавателя).

При такой системе формирования доходов снижаются возможности наращивания научного потенциала образовательной организации и увеличения доходов от научно - исследовательской и инновационной деятельности, дальнейшее движение по указанной траектории приводит к истощению кадрового потенциала организации, формируя «сырьевую» зависимость. Аветисян И.В. отмечает: «Ученые - преподаватели и научные работники, прежде всего в госвузах, не только передают студентам профессиональные и научные знания, но и «производят» эти знания, ведя разработку фундаментальных и прикладных научных и технических проектов, а также подготовку и издание учебников, учебных пособий, научных статей и др.» [1, с. 116].

Таким образом, формирование доходов вуза, управление их структурой является важнейшим направлением совершенствования экономической деятельности вуза.

Список использованной литературы:

1. Аветисян И.А. Проблемы финансирования высшего образования в современной России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 1 (25) С. 108 - 122.
2. Дуплинская Е.Б., Кобелева Е.П. Сравнительный анализ подходов к финансированию высшего профессионального образования в России США // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2014. № 10 (44) С.19 - 22.
3. Комарова О.В. Экономика образования: учебник / О.В. Комарова, Н.И. Зырянова. М.: Инфра - М, 2016. 205 с.

© С.Б. Ключенко, О.В. Комарова, 2016

УДК 336

С.Б. Коваленко

Д.э.н., профессор кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

Е.А. Гришина

К.э.н., преподаватель кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Инициаторами внедрения финансовых инноваций сегодня являются не только банки. Для современного этапа развития характерно существенное повышение роли небанковских кредитных организаций (их доля в 2016 г. по сравнению с 2008 г. увеличилась на 39,6 % и составила на 1 апреля 2016 г. 74 организацию от общего числа кредитных организаций), которые также активно внедряют финансовые инновации. Все возрастающая экспансия небанковских кредитных организаций, которые являются полноценными участниками банковского рынка, предлагая идентичные продукты и услуги, вынуждает коммерческие банки не только повышать качество оказываемых услуг и предлагаемых продуктов, но и разрабатывать новые. Осознание обществом важной роли небанковских кредитных организаций выразилось в том, что с сентября 2013 года они включены в юрисдикцию Банка России как мегарегулятора. Таким образом, небанковские кредитные организации стали частью банковской системы не только де - факто, но и де - юре.

В экономической литературе сегодня экономисты рассматривают различные аспекты их деятельности. В частности, различия небанковских финансово - кредитных институтов и общие проблемы их функционирования представлены в [1]. Проблемы развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в России рассмотрены в [2], [3], [4], [5], [6], [7]. Вопросы финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организаций исследованы в [8], [9], [10].

В рамках настоящей статьи рассмотрим тенденции развития финансовых инноваций в деятельности небанковских кредитных организаций в России.

В российском банковском секторе проявляются следующие тенденции развития финансовых инноваций и обусловленные ими качественные изменения среды функционирования финансово - кредитных организаций:

- технологизация финансовых инноваций (все большее количество финансовых инноваций создаются с использованием новейших разработок в области техники);
- виртуализация финансовых инноваций (наиболее активно внедряются финансовые инновации, которые позволяют небанковским кредитным организациям предоставлять услуги дистанционно);
- финансовые инновации становятся основным орудием конкуренции на банковском рынке, важнейшим средством дифференциации продукта;
- активное внедрение финансовых инноваций ведет к повышению интенсивности и изменению характера конкуренции на банковском рынке;
- инновативность становится элементом новой банковской культуры, изменяет классическое представление о кредитных организациях.

Большинство внедряемых коммерческими банками и небанковскими кредитными организациями нововведений созданы на основе передовых достижений в технике и технологиях. К таким можно отнести инфоматы телеприсутствия, универсальные электронные карты, SMS банкинг, мобильные приложения для оплаты счетов и т.д. Так, например, с помощью мобильного приложения можно оплатить коммунальные платежи со своего смартфона. Для этого достаточно лишь установить данное приложение на свой телефон, сфотографировать платежный документ и отправить в банк. Кроме того, все чаще кредитные организации внедряют финансовые инновации, позволяющие обслуживать клиента дистанционно. Выполнение таких операций, как управление своими счетами, перевод денежных средств, платежи и ряд других возможны без посещения отделений кредитных организаций. Для этого необходимо лишь подключение к сети Интернет. К их числу можно отнести интернет - банкинг, инфоматы телеприсутствия и другие. *Виртуализация финансовых инноваций* приводит к изменению классического представления о кредитной организации. На смену классическим небанковским кредитным организациям с операционными офисами приходят либо офисы с инфоматами телеприсутствия, либо виртуальные кредитные организации. В качестве примера можно привести Первый сберегательный интернет - кооператив. Все операции осуществляются с использованием компьютеров, мобильных телефонов и сети Интернет.

В настоящее время наблюдается усиление конкуренции в банковском секторе. Небанковские кредитные организации вынуждены совершенствовать свои продукты, внедрять более прогрессивные структуры управления, поэтому *финансовые инновации становятся основным орудием конкуренции на банковском рынке и важнейшим средством дифференциации продукта*. Банковский сектор в настоящее время насыщен различными финансовыми продуктами и, как следствие, интенсивной конкуренцией между кредитными организациями. В данных условиях существенное преимущество получают те кредитные организации, которые способны разрабатывать и внедрять новые технологии, модернизировать продуктовый ряд, разрабатывать альтернативные каналы обслуживания клиентов, то есть осуществлять инновационный процесс.

Активное внедрение финансовых инноваций ведет к повышению интенсивности конкуренции на банковском рынке и изменению ее характера. В частности, это проявляется в том, что *происходит смена приоритетов в методах конкуренции: с ценовых методов акцент смещается на неценовые*.

Кроме того, внедрение финансовых инноваций меняет классическое представление о кредитной организации. Так, например, внедрение различных нововведений с использованием передовых достижений техники и технологии ведет к созданию виртуальных банков без сотрудников в операционном зале, а возможно, и без самого операционного зала. Таким образом, формируется новая банковская культура, неотъемлемым элементом которой является инновативность.

Список использованной литературы:

1. Коваленко С.Б. Проблемы функционирования небанковских финансово - кредитных институтов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2009. № 12. С. 17 - 21.
2. Коваленко С.Б. Формирование и развитие кредитных кооперативных структур агробизнеса в реформируемой экономике. Дисс. ... докт. экон. наук. Саратов, 2001.
3. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: учебное пособие / Под ред. С.Б. Коваленко, З.Н. Козенко. М.: Финансы и статистика, 2006. 448 с.
4. Коваленко С.Б. Современная сельскохозяйственная кредитная кооперация: достижения, угрозы, глобальные факторы развития // Финансы, деньги, инвестиции. 2010. № 1. С. 2 - 6.
5. Коваленко С.Б., Кузнецова Н.А. Деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2010. № 3. С. 12 - 16.
6. Коваленко С.Б. Кредитная инфраструктура сельского хозяйства времен царской России // Деньги и кредит. 2000. № 10. С. 59 - 66.
7. Гришина Е.А. Развитие финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях. Автореф. дис. ... канд. Экон. наук Волгоград, 2015.
8. Гришина Е.А. Факторы, влияющие на финансовые инновации в банковском секторе России // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2012. № 11. С.
9. Гришина Е.А. Комплексная оценка эффективности от внедрения финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 4 (64).

© С.Б. Коваленко, Е.А. Гришина, 2016

УДК33

А.С.Коваль магистрант

научный руководитель: Кондаурова Л.А.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВПО СГУПС

г. Новосибирск, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших моментов в управлении финансами любого предприятия является управление оборотным капиталом, основная задача которого – обеспечение деятельности предприятия необходимыми ресурсами при минимизации затрат на них и рисков.

Оборотный капитал, по своей экономической сути, представляет собой средства, которые авансированы в оборотные активы, непосредственно обеспечивающие процесс производства и реализации продукции, работ и оказания услуг, способные

трансформироваться в денежные средства в течение одного года или одного производственно - коммерческого цикла [2].

Скорость обращения средств, авансированных в активы предприятия, в реальные деньги оказывает непосредственное влияние на его финансовое положение. Рост не оплаченных платежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В то же время излишнее вложение средств в производственные запасы, готовую продукцию, незавершенное производство и т.д. приводит к омертвлению ресурсов и неэффективному использованию оборотных средств.

В формировании оборотных активов могут быть использованы разные источники финансирования, такие как: собственные, заемные и привлеченные средства. Оптимальное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотного капитала играет значительную роль в укреплении финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия [1].

Собственные источники являются наиболее важными, поскольку их удельный вес в общем финансировании оборотных активов определяет финансовую устойчивость организации. Собственный оборотный капитал формируется за счет уставного и резервного капитала, целевых поступлений и финансирования, а также нераспределенной прибыли.

Иногда, в силу ряда причин, у предприятия может возникнуть дополнительная временная необходимость в оборотных средствах, покрыть которую собственными источниками невозможно. К таким причинам можно отнести расширение деятельности, просроченная дебиторская задолженность, инфляция. В этих случаях привлекаются заемные источники с целью обеспечения деятельности предприятия финансовыми средствами [4].

Привлеченным источником формирования оборотных средств выступают также такие средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте. К ним относятся: минимальная переносимая из месяца в месяц задолженность по оплате труда работникам организации, резервы на покрытие предстоящих затрат, минимальная переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за товар (работы, услуги).

К заемным источникам относятся различные кредиты. Кредиты под оборотные средства используются для приобретения дополнительного сырья и материалов при сезонном характере производства; временного пополнения собственных оборотных средств при положительном значении финансово - эксплуатационной потребности предприятия; осуществления текущих расчетов и ускорение платежного оборота.

Другие кредиторы предоставляют средства предприятию займы под оговоренный процент на срок менее одного года с оформлением векселя или иного долгового обязательства.

Известно, что стоимость источника «Заемный капитал», как правило, ниже, чем собственного капитала, поэтому использование заемного капитала для финансирования операционной деятельности предприятия экономически выгодно. В стабильных условиях функционирования заемный капитал является более дешевым источником в сравнении с собственными источниками, поскольку проценты по кредитам и займам включаются в расходы предприятия, тем самым снижая его налогооблагаемую прибыль.

Особым способом краткосрочного финансирования оборотного капитала является факторинг. Факторинг представляет собой выкуп платежных требований у поставщика товаров, иначе говоря, это переуступка банку неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг [3].

Оптимальное финансирование оборотного капитала находится в зависимости от качества управления, которое должно обеспечивать наличие необходимого объема оборотных средств. Под необходимым объемом оборотных средств подразумевается такой их размер, который был бы минимальным, но в тоже время достаточным для обеспечения нормальной деятельности предприятия [2].

Источники формирования оборотных средств неразличимы в процессе кругооборота капитала. В ходе производства информация об источниках финансирования приобретенных потребляемых сырья и материалов никак не используется. Тем не менее, система формирования оборотных средств оказывает влияние на скорость их оборота, которая может замедляться или же ускоряться. Помимо этого, характер источников формирования и принципы различного использования собственных и заемных оборотных средств представляют собой факторы, существенно влияющие на эффективность использования оборотных средств и всего капитала в целом.

При формировании оборотного капитала необходимо придерживаться следующих принципов: учет направлений развития предприятия, достижение рационального соотношения между активами и источниками их формирования, обеспечение оптимальной структуры оборотного капитала с точки зрения эффективности его использования и осуществления затрат на его формирование из различных источников.

Стоит отметить, что целесообразное формирование и использование оборотных средств оказывает значительное влияние на ход производства, финансовое состояние и финансовые результаты предприятия, позволяя достигать успеха с минимально необходимым в данных условиях объемом оборотного капитала. Образование избытка оборотных средств свидетельствует о том, что предприятие обладает бездействующим капиталом, не приносящим дохода и требующем дополнительных финансовых издержек его содержанию. Напротив, дефицит оборотного капитала негативно скажется на ходе производственного процесса, вследствие замедления скорости хозяйственного оборота средств предприятия [3].

Список использованной литературы:

1. Кожухова Т.Г., Полякова Д.О. Финансовая стратегия компании // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Прорывные научные исследования как двигатель науки». Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. с.102 - 105.
2. Кондаурова Л.А. Инструменты выявления резервов повышения эффективности управления оборотным капиталом коммерческой организации // Сборник научных трудов под общей редакцией Н.В. Фадейкиной «Проблемы и перспективы развития социально - экономических систем в условиях модернизации, 2009, с. 75 - 80.
3. Кондаурова Л.А. Оценка реального состояния дебиторской задолженности коммерческой организации // Современные финансовые отношения: проблемы и

перспективы. Сборник статей региональной научно - практической конференции. 2014, с. 58 - 64.

4. Кондаурова Л.А., Коваль А.С. Политика управления оборотным капиталом // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы». Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. с.191 - 193.

© А.С. Коваль, 2016

УДК 338

А. С. Кожин

студент 3 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

КРИЗИС АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

Автомобильный рынок имеет важное значение для развития российской экономики. На стимулирование продаж был направлен ряд государственных программ, направленных на замену старого автопарка. Так, рамках программы утилизации, автовладелец мог сдать свой старый автомобиль в утиль, а взамен получить денежный сертификат, подразумевавший получение скидки при покупке нового. Внимание было уделено и развитию кредитной сферы. По расчётам экспертов, к 2020 году благодаря мерам господдержки авторынок должен был вырасти до 3,5 – 4 миллионов автомобилей ежегодно.

Планомерное увеличение рынка в докризисные годы привело к росту интереса к нему со стороны ведущих автопроизводителей. В рамках программы развития упор делался на то, чтобы привлечь компании к тому, чтобы они создавали в России часть своего производства. Появились нормы локализации. С 2010 до 2016 года они должны были увеличиться с 30 до 60 % . В противном случае продукция производителей, имевшая меньший процент локализации, подвергалась бы высоким заградительным пошлинам. Благодаря этому в России открылись заводы таких брендов, как Toyota, Nissan, Renault, Hyundai, Opel Chevrolet и других.

Однако с 2015 года стали проявляться негативные тенденции авторынка. Они были вызваны общими макроэкономическими причинами – падение цен на нефть, ослабление рубля, инфляция, падение покупательной способности населения и др. В 2015 году авторынок обвалился до 35 % в среднем, для некоторых брендов падение составило свыше 80 % .

Это привело к тому, что два бренда (Opel и Chevrolet) прекратили свои поставки в Россию полностью, а часть – сократили количество моделей. При этом основной удар кризиса испытали на себе бренды эконом сегмента. Здесь падение составило от 30 до 100 % . Меньший удар пришёлся по производителям автомобилей премиум класса. Такие бренды, как Lexus и Mercedes только увеличили долю своего присутствия на российском рынке. Таким образом, здесь наблюдаются те же тенденции, что и в строительстве.

Кризис продолжает усиливаться. По расчётам экспертов, в этом году падение составит свыше 10 % . В 2016 году будет продано чуть больше 1,2 млн. автомобилей. В краткосрочной перспективе это может привести к закрытию нескольких автозаводов в России.

Общая мощность автозаводов в России составляет три миллиона автомобилей в год. По оптимистичным прогнозам, к 2019 году будет продаваться до 1,9 млн. авто. Вследствие неравенства спроса и предложения оказывается, что они не дозагружены и поэтому несут убытки.

Экспорт автомобилей в страны СНГ, так же, как и господдержка проблем не решают. Цифры намного меньше необходимых. Рост экспорта, в лучшем случае, может составить с 300 тысяч в 2016 году до 600 тысяч в 2020 году. Соответственно, более полумиллиона автомобилей, произведённых в России, все равно останутся без внимания.

Вследствие такой загруженности может закрыться от трёх до шести заводов, которые не смогут выдержать конкуренции из - за отсутствия полноценной стратегии деятельности на российском рынке, либо недавнего запуска производства.

В условиях кризиса усиливается роль государственной поддержки авторынка, которая по большей части фокусируется в области кредитования автомобилей эконом сегмента, а также программ льготного лизинга. Благодаря этой поддержке в 2015 году было продано свыше 500 тысяч автомобилей. Сохраняется программа утилизации, по которой предоставляются скидки на автомобили, произведённые в России. Максимальный объём такой скидки – 250 000 рублей распространяется на Toyota Camry, которая производится Санкт - Петербурге.

Автодилеры также пытаются активизировать свои продажи. Их программы нацелены на воспитание лояльного покупателя, который предпочитает раз в три года обновлять свой автомобиль. Такой интерес покупателя раззадоривается скидками на новые автомобили, в рамках программ Trade - In они могут составлять до 1 000 000 миллиона рублей.

Падение рынка привело к усилению конкуренции среди автопроизводителей и местных дилеров. В связи с этим наблюдается рост затрат на рекламу, а также происходит поиск более эффективных каналов коммуникации с потребителем. Основным направлением здесь стал уход автодилеров за своими покупателями в интернет. Увеличились расходы на контекстную рекламу в популярных браузерах Яндекс и Google, а также происходит усиление интереса к различного рода программаторам. Основная цель – найти покупателя в сети и по возможности продать ему автомобиль.

Кризис на автомобильном рынке усиливается, продажи падают, это заставляет дилеров искать новые подходы к развитию. К чему они приведут – покажет время.

Список использованной литературы:

1. Кризис на авторынке: дилеры либо перестроятся, либо вымрут [Электронный ресурс] // АвтоВзгляд. – 10.05.2016. – Режим доступа: [www.url: http: // www.avtovzglyad.ru / avto / avtoprom / 2015 - 07 - 13 - krizis - na - avtorynke - dilery - libo - perestojatsja - libo - vymrut /](http://www.avtovzglyad.ru/avto/avtoprom/2015-07-13-krizis-na-avtorynke-dilery-libo-perestojatsja-libo-vymrut/)
2. Drom.ru – автомобильный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.url: http: // news.drom.ru / crisis /](http://news.drom.ru/crisis/) – 10.05.2016.
3. Автовести [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.url: http: // auto.vesti.ru / section / theme / theme _ id / 1661 /](http://auto.vesti.ru/section/theme/theme_id/1661/) – 10.05.2016.

© А. С. Кожин, 2016

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в развитых странах элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Однако совершенствование системы государственной поддержки малого предпринимательства необходимо для её успешного развития в России.

Система государственной поддержки малого предпринимательства на данный момент включает в себя: государственные нормативно - правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства; государственный аппарат или совокупность институциональных структур, ответственных за развитие и регулирование малого предпринимательства; государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, которая включает в себя коммерческие и некоммерческие организации, созданные с участием или без участия организации, деятельность которых инициируется, поощряется и поддерживается государством.

Органы государственной власти и местного самоуправления должны координировать работу различных структур малого предпринимательства, а также разрабатывать предложения по содействию малым предприятиям, анализировать и оценивать развитие данной сферы, а также разрабатывать рекомендации по привлечению иностранных инвестиций.

Средства федерального бюджета предоставляются Минэкономразвития РФ на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов РФ при условии софинансирования расходов за счет средств соответствующих бюджетов. Оказание прямой финансовой поддержки субъектам малого бизнеса [1 - 5] находится в компетенции субъекта РФ. Но на данный момент существуют некоторые проблемы в области имущественной поддержки, а именно: высокая стоимость аренды объектов недвижимости, краткосрочность договоров аренды, дефицит офисов экономического класса и промышленных площадок.

На сегодняшний день ситуация с развитием малого бизнеса в России складывается не так успешно, как планировалось. На развитие денег не хватит, они пойдут исключительно на завершение уже начатых проектов [6 - 8]. Предпринимателей пытаются поддержать гарантированным спросом. Так, с июля введена обязательная квота на закупки госкорпорациями продукции у малого и среднего бизнеса. Параллельно минэкономразвития сейчас разрабатывает стратегию развития малого и среднего предпринимательства в РФ, рассчитанную до 2030 года. Стратегия должна определить систему ответственности за достижение поставленных целей как со стороны должностных лиц в федеральных органах власти, так и в регионах.

Стратегия развития МСБ должна поддерживать предпринимателей как важную экономическую долю. Класс предпринимателей в России только формируется, слабо развиты преемственность и кооперационные связи между субъектами МСП, средний срок жизни предприятия меньше, а "смертность" за первые 3 года выше, чем в других странах.

В минэкономразвития считают, что субсидии малому бизнесу сохранятся, а от грантовой поддержки предпринимателей, скорее всего, придется отказаться. Теперь в связи с сокращением бюджетной поддержки МСБ субъектам РФ уже сейчас на уровне губернатора нужно будет определиться в приоритетах, на что конкретно пойдет финансирование. Благоприятной предпринимательскую среду можно считать только в крупных российских городах. Некоторые проблемы предпринимателей уже не требуют вмешательства государства, рынок сам будет их постепенно решать. Между тем эксперты уверены, что кардинальных изменений ждать не стоит, поскольку для получения статуса МСП необходимо соответствовать критериям на протяжении двух лет подряд.

Список литературы

1. Грабоздин Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний // В сборнике: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД сборник статей Международной научно - практической конференции. Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна"; Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 11 - 14.
2. Грабоздин Ю.П. Анализ методов ценообразования на консультационные услуги и форм оплаты работы консультанта // Вестник Самарского муниципального института управления. 2014. № 3 (30). С. 117 - 125.
3. Грабоздин Ю.П. Консалтинг как основа повышения устойчивости предприятий // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2015. № 12 (58). С. 5 - 8.
4. Грабоздин Ю.П. Развитие консалтинга в малом и среднем бизнесе : монография / Ю.П. Грабоздин. - М. : Мир науки, 2016. - 95 с.
5. Карсунцева О.В. Влияние инновационного потенциала на конкурентоспособность промышленного предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 1. С. 113 - 117.
6. Карсунцева О.В. Организационно - экономическая модель повышения эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 122 - 126.
7. Карсунцева О.В., Татарских Б.Я. Развитие методологических основ формирования производственного потенциала машиностроительного предприятия // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2013. № 3. С. 29 - 34.
8. Фишман Л.И., Иванов М.Ю., Грабоздин Ю.П. Услуги сферы культуры в структуре социальных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136). С. 53 - 57.

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

Одна из наиболее перспективных форм экономической активности – лизинг, который способствует созданию условий для реализации интересов ряда экономических субъектов. К примеру, предприятия реального сектора с помощью лизинга могут смягчить трудности, связанные с получением инвестиций, а также использовать иные источники финансирования. Коммерческие банки получают дополнительный доход и улучшают взаимоотношения с клиентами. Для лизингодателей — это альтернативная возможность для реализации продукции и, как следствие, получение дополнительной прибыли, а, например, для страховых компаний — это отличный способ расширения ассортимента предоставляемых услуг [4, с.3].

Лизинг появился еще в Советском Союзе. Через Внешэкономбанк и внешнеторговые компании с Запада ввозилось импортное оборудование. Исходя из оценок некоторых экспертов, объем лизинговых операций в СССР составлял от 200 до 300 млн. долларов ежегодно. Отечественный лизинг зародился в Санкт - Петербурге, именно здесь в апреле 1990 года была основана и зарегистрирована первая российская лизинговая компания «Балтийский лизинг». Ее создавали под определенный проект строительства торгового флота для БМП на верфях Германии за счет кредитов ПСБ. И вплоть до 1997 года этот бизнес привлекал крайне мало внимания, более привлекательными оставались - приватизация, динамичные фондовые рынки, а также банковская деятельность.

Однако после 1997 года объем рынка лизинговых услуг в России начал удваиваться с каждым годом. В 2001 году было уже невозможно не заметить эту быстро развивающуюся область финансового рынка. Начиная с 2004 года, на рынке начали происходить как количественные, так и качественные изменения. По разным оценкам темп роста рынка лизинговых услуг составлял от 50 % до 70 % по сравнению с показателями прошедших лет. К 2006 году рынок лизинга входит в фазу активного роста - прирост объема нового бизнеса составил 82 % , а сам объем нового бизнеса составил 14,7 млрд. долл., суммарный лизинговый портфель компаний определялся в размере 19,5 млрд. долл.

В посткризисный период объем лизинговых сделок упал более чем на 25 % . В результате, к концу 2008 года суммарная стоимость заключенных сделок понизилась на 27,7 % в сравнении с 2007 годом. А суммарный объем сделок составил приблизительно 720 млрд. руб. по сравнению с 997 млрд. руб. в 2007 году. В дальнейшем падение количества лизинговых сделок в России ускорилось: по состоянию на 2015 год количество новых лизинговых договоров сократилось на 20 % и составило около 800 млрд руб в денежном эквиваленте. Лизинговый портфель за прошедший год значительно не изменился и составил около 3,1 трлн руб. на 01.01.16 [2, с.9].

Основной причиной столь резкого снижения является падение спроса в авиа и железнодорожном сегментах. Неблагоприятный эффект на рынок лизинга оказали и удорожание фондирования, связанное со стремительным падением курса рубля, и сложности в получении заемных средств.

Помимо этого, существуют препятствия, мешающие развитию рынка лизинга, которые условно можно разделить на две основные группы: препятствия законодательного характера: несовершенство отдельных законодательных норм и правоприменительной практики в сфере лизинга; и препятствия, связанные исключительно с молодостью российского рынка лизинга.

К законодательным преградам следует отнести следующие:

1. Некоторые положения в Законе «О финансовой аренде (лизинге)» до сих пор недоработаны или не соответствуют практике лизинговой деятельности, особенно пункты, касающиеся вторичного использования и предоставления в лизинг изъятых имущества. Также сомнения в однозначном толковании вызывают положения о порядке завершения договора лизинга и передачи имущества в собственность лизингополучателю, о способах исчисления налогов (НДС) и возмещения НДС и др. Кроме того, существуют противоречия и взаимоисключающие механизмы в действующем законодательстве и нормативных актах в сфере лизинга, налогообложения, бухгалтерского учета, таможенной службы и прочих.

2. Норматив ЦБ РФ, который устанавливает предельный лимит риска на одного заемщика, не дает банкам осуществить кредитование лизинговых компаний в необходимом для них объеме. Поэтому весьма актуальным вопросом становится необходимость повышения этого лимита для лизинговых компаний, поскольку большинство таких компаний создано при банках и кредитуются в них же. Банк, желающий расширить объем лизинговых операций, на деле вынужден создавать еще одну или несколько лизинговых компаний, а это несомненно ведет к дополнительным издержкам вследствие организационных затруднений.

Препятствия, связанные с молодостью российского рынка лизинга:

1. Отсутствие готовых решений в сфере комплексной автоматизации лизинговой компании. Некоторые лизинговые компании самостоятельно создают нужное программное обеспечение.

2. На рынке лизинговых услуг трудности с подбором квалифицированных кадров. Специалистов в данной области пока крайне мало, а опыт людей, работавших в сфере банковского кредитования, довольно сильно отличается от опыта в области лизингового финансирования. Но теперь появилась заметная активность в подготовке кадров для рынка лизинга: в ВУЗах создаются соответствующие специальности, а у Северо - Западной лизинговой ассоциации успешно реализуется специализированная программа по сертификации лизинговых специалистов [3, с.59].

В большинстве стран для организаций наиболее важным источником финансирования является финансовая аренда. Лизинг как механизм способствует дополнительному притоку финансирования в производственный сектор, увеличивая внутреннее производство. Уже сейчас можно утверждать, что лизинг является неотъемлемой частью экономики, и занимает устойчивую позицию в сфере производства и обращения. В течение последних лет лизинг в РФ стал объективной возможностью для обновления производственных фондов и привлечения инвесторов, а также основой для новых эффективных технологий

ведения бизнеса. Опыт применения механизма лизинга в предпринимательской деятельности позволяет сделать вывод о его результативности. В условиях крайне инертного инвестиционного спроса лизинг способствует активизации развития производства. При нынешней экономической ситуации в России, где более половины основных фондов работает неэффективно, а их содержание и оплата налогов возложено на фондодержателя, выгодно передавать основные фонды в лизинг, что также способствует развитию малого и среднего бизнеса [1, с.17].

Список использованной литературы

1. Васильев Н.М. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. - М., 2007.
2. Левкович А.О. Формирование рынка лизинговых услуг. - М.: Изд - во деловой и учебной литературы, 2006.
3. Рязанцева М.В. Перспективы и проблемы развития лизинга в России // Современные научные исследования и инновации. – Сентябрь 2012. - № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/09/16756> (дата обращения: 10.05.2016).
4. Човушян Э.О. Лизинг в России. - М., 2006.

© Е.Е. Кузнецова, 2016

УДК 338

Е.А. Левушкина

студентка 1 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Таможенная политика — это комплекс государственных мер по регулированию внешнеторгового обмена путем установления порядка перемещения через таможенную границу.

На сегодняшний день экономика Российской Федерации перешла на инновационный принцип развития, что привело к формированию благоприятных перспектив успешной интеграции России в мировое хозяйство, а также к увеличению не только масштабов, но и характера, и формы внешнеэкономической деятельности.

Таможенное законодательство РФ регулирует отношения в области таможенного дела, в том числе отношения по установлению порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, отношения, возникающие в процессе таможенного оформления и контроля, по проведению таможенных процедур и взиманию таможенных пошлин. Функциональный подход к таможенному администрированию позволил разработать ряд концептуальных документов, основное место среди которых занимает

«Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575 - р (в ред. от 15.04.2014).

Таможенная политика Российской Федерации является составной частью комплексной национальной внешне - экономической политики, которая, в свою очередь, взаимосвязана с национальной экономической политикой и стратегий национального экономического развития и взаимообусловлена ими.

Для того, чтобы в более полном объёме рассмотреть таможенную политику Российской Федерации, обратимся к статистическим сведениям, которые позволят дать оценку внешнеторговому обороту в период с 2014 - 2015гг. По статистическим данным в 2014 году внешнеторговый оборот Российской Федерации составил 782,9 млрд. \$, что по сравнению с предыдущим годом составило меньше на 7 % , в том числе экспорт – 496,9 млрд. \$ (уменьшился на 5,8 %), импорт – 286 млрд. \$ (уменьшился на 9,2 %). В 2014 году основными торговыми партнерами России являлись: Белоруссия, Украина, Китай, Япония, Нидерланды, Германия, США, Италия, Республика Корея.

По статистическим данным в 2015 году внешнеторговый оборот Российской Федерации составил 530,4 млрд. \$, что по сравнению с предыдущим годом составило меньше на 33 % , в том числе экспорт – 345,9 млрд. \$, импорт – 184,5 млрд. \$. В 2015 году основными торговыми партнерами России являлись: Белоруссия, Казахстан, Китай, Япония, Нидерланды, Германия, Италия, Турция, Республика Корея. Значительное уменьшение внешнеторгового оборота РФ в 2014 - 2015гг. наблюдается из - за усиления санкций в отношении России, а также из - за военных конфликтов на Украине и в Сирии, что повлекло за собой ухудшение торгово - экономических отношений с Западом и странами ближнего зарубежья.

В соответствии с Федеральным законом от 08.12.2003 № 164 - ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» торговая политика Российской Федерации входит в состав экономической политики Российской Федерации. Цель торговой политики можно сформулировать, как обеспечение благоприятных условий не только для российских производителей занимающихся экспортом продукции, товаров, услуг, но также и для предприятий - импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг. Торговая политика Российской Федерации должна обеспечивать соблюдение общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательства, вытекающие из международных договоров Российской Федерации. Реализация торговой политики должна быть основана на использовании методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности и включает в себя: таможенно - тарифное регулирование; нетарифное регулирование; запреты и ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью; меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности. Иные методы государственного регулирования не допускаются.

Стратегическая цель таможенной политики основана на повышении уровня экономической безопасности Российской Федерации, и должна повлечь за собой развитие благоприятных условий, что в свою очередь приведет к привлечению инвестиций в российскую экономику, полному поступлению доходов в федеральный бюджет, а также обеспечит защиту отечественных производителей и охрану объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, повышение качества и результативности таможенного администрирования приведет к максимальному содействию органов таможенной службы к развитию внешнеторговой деятельности.

Как отмечалось ранее, основное содержание таможенной политики Российской Федерации составляет таможенное администрирование. При этом понятие администрирования таможенных платежей рассматривается в нескольких аспектах:

- непосредственная деятельность таможенных органов по взиманию и перечислению денежных средств в федеральный бюджет;
- процесс реализации таможенной политики в области политики формирования таможенных доходов.

До настоящего времени деятельность таможенных органов по администрированию таможенных доходов, несмотря на официально признанную систему приоритетов, определяющих поэтапное развитие Федеральной таможенной службы, имеет ряд недостатков и создает риски сокращения поступлений таможенных платежей в федеральный бюджет.

Так, например, как любой вид контроля, таможенный контроль в России не является совершенным, об этом говорит наличие в стране большого количества контрабандной и контрафактной продукции.

В соответствии с действующим законодательством основной целью таможенного контроля является определение с помощью различного рода проверок соответствия проводимых участниками таможенно - правовых отношений операций и действий в сфере таможенного дела требованиям норм таможенного законодательства, а также выявление, пресечение и предупреждение на основе этого таможенных правонарушений (нарушений таможенных правил).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что таможенная политика должна быть направлена на поддержание российских производителей, тем самым проводить импортозамещение. Также важным аспектом таможенной политики будет являться более расширенное сотрудничество с партнерами ЕАЭС по вопросам, касающимся беспощиноного режима вывоза (при соблюдении экономических интересов РФ) и поставкам углеводородов, нефти и нефтепродуктов.

Список использованной литературы:

1. <http://customs.ru> – Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации
2. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации» (за 2013 - 2015 год)

© Е.А. Левушкина, 2016

УДК 336. 226

Л.А. Мамедова

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

ПРИМЕНЕНИЕ УСН МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Налогообложение - это финансовый инструмент, который координирует взаимоотношения между государством и малым бизнесом. В условиях рыночной экономики главными задачами налогообложения является обеспечение финансовыми

ресурсами государства, способствовать увеличению производства различных услуг и товаров, а также рост занятости населения, включая развитие малого бизнеса.

Как показывает статистика, малый бизнес наиболее эффективен в производстве отдельных видов деятельности, потребительской сфере. Поэтому развитие малого бизнеса России в настоящее время рассматривается как один из главных факторов на государственном уровне, что отражено в Федеральной программе государственной поддержки малого бизнеса в Российской Федерации, а также таком специальном налоговом режиме, как упрощенная система налогообложения (УСН).

УСН – это вид налогового режима, который ориентирован на снижение налогового бремени в различных организациях малого бизнеса. Упрощенная система налогообложения применяется на добровольной основе.

Порядок перехода на УСН - заявительный. Это означает, что для перехода на УСН необходимо в налоговый орган представить заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения. В данном заявлении необходимо указать объект налогообложения. В течение налогового периода применения УСН выбранный объект налогообложения изменить нельзя.

Согласно НК РФ, существуют некоторые ограничения для перехода на УСН (см. табл.1).

Таблица 1 - Ограничения для перехода на УСН

Показатель	Предельное значение, при котором
Доход	Сумма доходов, полученных по итогам 9 месяцев года, в котором организация передает заявление о переходе на УСН не более 45 млн. руб. с учетом установленного на текущий год коэффициента - дефлятора
	Размер дохода за календарный год в период, которым применяется УСН не должен превышать 60 млн. руб. с учетом установленного на текущий год коэффициента - дефлятора
Численность работников	Среднегодовая численность работников не должна быть более 100 человек
Стоимость основных средств	Остаточная стоимость основных средств нематериальных активов не более 100 млн. руб.
Филиалы	Не должны существовать филиалы или представительства
Уставный капитал	Допускается 25 % участия других компаний, если они не перечисляются в ст. 346.2 п.3 подпункт 14 НК РФ
Виды деятельности	Банки, банковские учреждения Страховщики Негосударственные пенсионные фонды Инвестиционные фонды Частные нотариусы и адвокаты Другие

При применении УСН происходит замена единым налогом ряда крупных налогов (см. табл.2)

Таблица 2 - Замена налогов при УСН

Для юридических лиц	Для индивидуальных предпринимателей
Налог на прибыль организации	Налог на доходы физических лиц
НДС (за исключением ввоза товаров на территорию РФ)	
Налог на имущество организации	Налог на имущество физических лиц

Объектом налогообложения при УСН по выбору налогоплательщика могут быть доходы (налоговая ставка 6 %) или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (налоговая ставка 15 %). Особенностью признания данных категорий при расчет налоговой базы является применение кассового метода при признании выручки и затрат. Поэтому основными документами, подтверждающими признание доходов и расходов являются платежные поручения, кассовые чеки и квитанции об оплате как выписываемые самим малым предприятием, так и получаемым от контрагентов. Подтверждением расходов в виде заработной платы является платежная ведомость, переданная в банк для перечисления средств на банковские карточки работников или имеющая подписи при выдаче зарплаты из кассы.

Упрощением налоговой нагрузки при применении УСН является возможность списания расходов на приобретение основных средств сразу по мере их оплаты и ввода в эксплуатацию на производство. Подтверждающими документами являются акты ввода данного имущества в эксплуатацию и платежное поручение на оплату. Необходимость формирования инвентарной карточки обусловлена тем, что в ней отражается первоначальная стоимость основного средства, срок полезного использования и амортизация. При списании данного имущества намного ранее установленного срока эксплуатации (трех или десяти лет в зависимости от нормативного срока эксплуатации) списание расходов на приобретение имущества может быть пересмотрено с доначислением единого налога по УСН по принципам налогообложения прибыли.

Налоговым периодом УСН является календарный год. Отчетными периодами – три, шесть, девять месяцев.

Налог рассчитывается в зависимости от выбранного объекта налогообложения (см. табл. 3).

Таблица 3 - Расчет налога при применении УСН

Объект налогообложения	Расчет налога
Доходы	ЕН при УСН = $D * 6\%$ - Страховые взносы на социальное страхование и пенсионное обеспечение, но не более 50 % от исчисленного налога
Доходы - Расходы	ЕН при УСН = $(D - P) * 15\%$
	Минимальный ЕН = $D * 1\%$ - уплачивается при получении убытка или низком значении налога, рассчитанного по обычной ставке (ЕН при УСН < минимального ЕН)

Уплата налога производится по истечении налогового периода, а по окончании отчетных периодов перечисляются авансовые платежи, которые уменьшают общую сумму налога. Минимальный налог рассчитывается только по итогам года. Региональные власти имеют право снижать налоговую ставку 15 % до 5 % в зависимости от вида деятельности.

В заключении хотелось бы отметить, что положительными сторонами применения УСН является: сокращение количества уплачиваемых налогов; упрощение ведения учета, а также его организации; снижение налоговой нагрузки; налоговая отчетность предоставляется один раз в год; сокращение документооборота; упрощение процедуры заполнения налоговой декларации.

В большинстве случаев сумма налога по УСН оказывается меньше налогов, которые пришлось бы платить при общем режиме налогообложения.

Список использованной литературы:

1. Ермакова Л.В. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции в системе управленческого учета // Интеграл. - 2008. - №1. - с. 78 - 79
2. 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. Ковалева Н.Н. Отдельные аспекты организации бухгалтерского экологического учета на сельскохозяйственных предприятиях // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2012. - №6. - с. 20 - 25
3. Кузнецова О.Н. Организация управленческого учета на малых предприятиях // Молодой ученый. 2015. № 3 (83). С. 433 - 436.
4. 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
5. Храмова Ю.А. Учет и анализ продаж готовой сельскохозяйственной продукции / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянск, 2004.

© Л.А. Мамедова, 2016

УДК 338.45

Е.В. Микулевич

студент 2 курса института экономики

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

ТИПОВЫЕ ФОРМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОПИСАНИЯ ПРОДУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматривается влияние наличия или отсутствия в закупочной документации задания на процесс материально - технического обеспечения в

энергетической компании. Также автор предлагает внедрение типовой формы технического описания продукции. Приводится подробное содержание предлагаемого документа с характеристикой каждого пункта. В конце статьи автор делает выводы о пользе внедрения описанного документа.

В связи с тем, что существует ряд энергетических предприятий, которые являются дочерними по отношению к крупным топливно - энергетическим компаниям, наблюдается совмещение централизованного (поставки в рамках концерна) и децентрализованного (поставки за счет собственного финансирования) снабжения, которое выдвигает требование унификации потребностей в рамках компании. При этом составление спецификаций должно осуществляться высококвалифицированными специалистами ввиду огромного количества факторов, требуемого учета в процессе подбора и закупки ресурсов. На деле же спецификациями занимаются инициаторы закупочных процедур, которые не всегда обладают достаточными знаниями и опытом. Небрежное формирование спецификаций и неточное техническое описание продукции влечет за собой увеличение непроизводственных затрат: перерасход материалов или инструментов, невостребованных в процессе производства, что приводит к денежным потерям в результате образования неликвидов.

Кроме того, выбор победителя по результатам закупочной процедуры, как правило, осуществляется по ценовым критериям. Как следствие заказчик получает продукцию по самым низким ценам в соответствии с составленным техническим заданием. Таким образом, техническое задание напрямую влияет на качество поставляемой продукции. Качественное техническое описание позволит отсеивать некачественный товар еще до начала закупочной процедуры. Но подготовка технического описания продукции требует больших затрат человека - часов, кроме того, не существует единой методики по подготовке технического задания. Разработка данной методики позволит составить качественное описание необходимой продукции в короткие сроки.

Как уже было сказано выше, техническое описание напрямую влияет на качество поставляемой продукции. Качественное техническое описание позволит отсеивать некачественный товар еще до начала закупочной процедуры. На сегодняшний день не существует единого подхода к качественному описанию требуемой продукции.

Основываясь на исследовании типовых ошибок и изучении требований нормативной документации и федерального законодательства, предлагается следующая методика для заполнения формы технического задания.

Техническое задание на поставку товаров в обязательном порядке должно содержать следующие требования и условия:

- 1) наименование товара;
- 2) требования к качеству товара;

Указывается совокупность свойств, характеристик, признаков товаров, работ, услуг, обуславливающих их способность удовлетворять потребности и запросы заказчика, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. При описании качественных характеристик необходимо по возможности использовать стандартные показатели, требования, условные обозначения и терминологию, установленные в соответствии с техническими регламентами, стандартами и иными требованиями, предусмотренными законодательством РФ о техническом регулировании. Качество определяется соответствием товаров, работ, услуг по характеризующим их признакам

пригодности, целям, ценностям, условиям, технологиям выполнения и требованиям стандартов, законов, технических регламентов, исполненных контрактов.

3) требования к техническим характеристикам товара;

Указывается информация, определяющая технические свойства предмета закупки. Заказчик может дать развернутое, детализированное описание предмета закупки, привести конкретные данные, параметры, исходные и конечные величины, физические величины показателей, описать регламент и порядок действий при поставке товара, выполнении работ, оказании услуг. При описании технических характеристик необходимо по возможности использовать стандартные показатели, требования, условные обозначения и терминологию, установленные в соответствии с техническими регламентами, стандартами и иными требованиями, предусмотренными законодательством РФ о техническом регулировании. Кроме того, в описании технических характеристик можно включить эскизы, чертежи, проекты, фотографии и пр. При использовании наглядных материалов заказчик должен соблюдать авторские права.

4) требования к безопасности товара;

Указываются характеристики надежности и работоспособности предмета закупки, условия, обеспечивающие его эффективную эксплуатацию, к которым относятся, в том числе, прочность, долговечность, технические параметры, объемно - планировочные, санитарно - гигиенические, экономические и эстетические характеристики, такие как ровность, устойчивость. Могут быть также указаны эксплуатационные расходы, которые связаны с поддержанием предмета закупки в необходимом заказчику состоянии. В качестве эксплуатационных характеристик товара можно указать стадию его жизненного цикла использования по назначению.

5) требования к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара;

Совокупность сведений о свойствах предмета закупки, удовлетворяющих потребности и ожидания заказчика. Такие сведения отражают способность предмета выполнять его основную функцию. При определении функциональных характеристик необходимо установить основное назначение предмета закупки и условия его использования по назначению. Функциональное назначение предмета характеризуется следующими свойствами:

- выполнение основной функции, определяющееся степенью удовлетворения наиболее значимой потребности при использовании по назначению (например, создание и поддержание определенной температуры в помещении);

- совершение вспомогательных операций, определяющееся особенностями функционирования объекта закупки на разных этапах его технологического и жизненного цикла.

6) требования к размерам товара;

7) требования к упаковке товара;

8) порядок передачи и приемки, монтажа и наладке товара;

9) требования по объему гарантий качества товара;

10) требования по сроку гарантий на поставляемый товар;

11) иные требования, связанные с определением соответствия поставляемого товара потребностям заказчика.

Таким образом, разработка типовой формы по составлению технического задания позволит уменьшить количество несостоявшихся закупочных процедур по причине необходимости внесения изменений в технические условия закупки в ходе проведения процедуры. Кроме того, данная методика сократит временные и трудовые затраты на составление технического задания работниками.

© Е.В. Микуневич, 2016

СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Инвестиции играют важную роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта и повышает активность страны на внешнем рынке.

Федеральная таможенная служба России является одним из государственных органов, который обеспечивает интересы государства в дополнительном привлечении иностранных инвестиций в экономику России, оказывает эффективное противодействие угрозам экономической и экологической безопасности, совмещает фискальную направленность своей деятельности и применение мер, содействующих развитию внешней торговли и притоку зарубежных инвестиций в российскую экономику.

Одним из инструментов привлечения иностранных инвестиций в экономику России является таможенно - тарифное регулирование. В соответствии с Таможенным кодексом таможенного союза таможенно - тарифное регулирование осуществляется посредством установления и взимания таможенных платежей. В отношении товаров, происходящих из государств участников ТС, предоставляется режим наибольшего благоприятствования.

Общая сумма льгот по уплате таможенных платежей, предоставленных в 2015 году иностранным инвесторам, составила 464,8 млрд. рублей, что на 77,7 млрд. рублей больше аналогичного показателя 2014 года (542,5 млрд. рублей).

Предоставление льгот позволяет регулировать поступление в страну иностранных товаров в зависимости от уровня конкурентоспособности соответствующих отечественных товаров, соображений экономической безопасности и социальной стабильности, состояния бюджета и платежного баланса и иных обстоятельств. В тоже время, с учетом перехода России на инновационную модель развития необходимы более совершенные меры в области государственного таможенно - тарифного регулирования.

В целях увеличения объемов иностранных инвестиций в Россию необходимы следующие стимулирующие меры:

1. Изучение системы инвестиционных режимов позволяет определить два основных направления дальнейшего развития инвестиционной деятельности.
2. Следует внести дополнение в статью 1 Федерального закона от 9 июля 1999 г. № 160 - ФЗ в части последовательности видов приоритетного инвестиционного проекта.
3. Необходимо продолжить сотрудничество с международными институтами развития, а именно продолжить создание Фонда технического сотрудничества Российской Федерации и ЕБРР для поддержки проектов в ключевых сферах российской экономики.

4. Совершенствование таможенного администрирования. Качество таможенного администрирования напрямую влияет на оценку условий ведения бизнеса предпринимателями. Необходимо создание прозрачной системы и установление ясных в понимании и простых для применения некоррупционных нормативных предписаний, сокращения полномочий таможенных органов в части действий по собственному усмотрению, особенно в случаях, когда такие решения могут привести к затягиванию сроков прохождения таможенного оформления.

5. Необходимо решение ряда вопросов связанных с налогообложением финансовых инструментов, а также деятельностью инвесторов и профессиональных участников рынка ценных бумаг в рамках создания в Российской Федерации Международного финансового центра.

Перечисленные меры позволят повысить инвестиционную привлекательность России, проработать различные варианты изменения инвестиционной политики.

Список использованной литературы:

1. Бард В.С. Инвестиционный потенциал российской экономики. - М.: «Экзамен», 2013.
2. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Питер, 2010.
3. Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций: Практикум. – М: Маркетинг, 2012.
4. Вершинина А.Г. Прямые иностранные инвестиции и особенности их привлечения в экономику страны и региона // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 3. С. 23 - 28.
5. Гусев К.Д. Иностранные инвестиции как фактор развития инноваций в России // Банковское дело. 2013. № 4. С. 23 - 28.

© Е.Г. Мишин, И.В. Гомон, 2016

УДК 336

Ж.В. Горностаева, А.В. Моисеева

к.э.н. профессор кафедры «Сервис», студентка 4 курса

Факультет «Сервис и технологии»

ФГБОУ ВПО «Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал) ДГТУ»

Г. Шахты, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Агропромышленный комплекс представляет собой совокупность экономически взаимосвязанных отраслей, специализирующихся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее промышленной переработке, хранении и реализации, а также отраслей, обеспечивающих сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства[1].

Население – основной потребитель сельскохозяйственной продукции. Существуют региональные особенности структуры потребления данной продукции. На специализацию

сельского хозяйства влияет соотношение между городским и сельским населением. Кроме того, население обеспечивает воспроизводство трудовых ресурсов для отрасли. В зависимости от обеспеченности трудовыми ресурсами (с учетом трудовых навыков населения) развивается то или иное производство сельскохозяйственной продукции, характеризующееся неодинаковой трудоемкостью. Повышенная миграция населения в ряде регионов ограничивает производство трудоемких видов продукции.

Наиболее трудоемкими считаются производства овощей, картофеля, сахарной свеклы и других технических культур, некоторые отрасли животноводства. Использование специализированных квалифицированных кадров способствует росту производительности труда, уменьшению затрат труда на производство данной продукции. Предприятия агропромышленного комплекса предоставляют услуги, учитывая интересы местного населения.

Сбалансированное развитие всех звеньев АПК – необходимое условие решения проблемы обеспечения страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. Становление рынка производства, повышение качества продукции отраслей АПК необходимы для создания высокоэффективного сельскохозяйственного производства в России[2].

Список использованной литературы:

1. Агропромышленный комплекс [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/agropromyshlennyy-kompleks.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.
2. Развитие агропромышленного комплекса страны [Электронный ресурс]. – URL: <http://xreferat.com/13/1982-1-razvitie-agropromyshlennogo-kompleksa-strany.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Язык русский.

© Ж.В. Горностаева, А.В. Моисеева 2016

УДК 338.46

Г.Д.Муртазина

студентка 3 курса факультета пищевых технологий
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
г.Уфа, Российская Федерация

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ РЕКЛАМЫ

На сегодняшний день реклама приобретает все большее значение. Ее целью является привлечение внимания покупателей к фирме, ее возможностям и выпускаемым товарам, оказываемым услугам, подчеркивая их высокое качество, новизну, надежность, удобство использования и приемлемую цену.

Телевизионная реклама является одним из самых эффективных методов донесения информации до потребителей. Телевидение - самое разностороннее из всех рекламных средств. Оно убеждает клиентов силами действенных демонстраций, влияя на осознание и

подсознание потенциальных покупателей наибольшим количеством способов. Одна из его сильных сторон заключается в способности усиливать вербальное сообщение визуальным и наоборот. Когда вы смотрите телевизор, то видите говорящий и движущийся мир, который создает иллюзию трехмерного пространства на двухмерной плоскости телеэкрана.

Реклама на телевидении может быть эффективной при правильном ее составлении и размещении. Известно, что большинство телезрителей просто переключаются на другой канал, когда начинается рекламная пауза. Большое значение имеет не только грамотный текст рекламы или видеосюжет, а и сопровождающие ее спецэффекты; впечатление, производимое на сознание человека и вызываемое доверие. Рекламу нужно продумать так, чтобы потребитель мог понять, что ему хотел сказать рекламодатель, почему именно этот товар должен быть куплен, какие выгоды он получит от покупки. Реклама должна быть запоминающейся и необычной, и тогда она запомнится лучше, чем повторяющиеся по два раза в час невзрачные ролики.

Как правило, одна отдельная реклама не продолжительна по времени. Рекламный ролик может представлять целую мини - историю, в которой есть острый сюжет или неординарные задумки режиссеров и клипмейкеров. Главное, чтобы телезритель смог уловить смысл всего показанного и сказанного на несколько секунд или минут и сделать вывод о товаре. Скромные ролики с ограниченным бюджетом тоже вполне могут претендовать на успех, - умение создателей рекламы заинтриговать и удивить имеет большое значение.

Важнейшим преимуществом телерекламы является возможность демонстрации движущегося изображения, показа в действии рекламируемого объекта, а также способность разворачивать действие в пространстве и времени. Однако главное ее достоинство - высокая эмоциональная убедительность. Зрелище, демонстрируемое потребителю телерекламой, имеет характер документа, а значит, обладает серьезнейшей убеждающей силой.

Рекламу на ТВ предпочитают использовать те производители, которые уже хорошо известны покупателю. Новые бренды и торговые марки тоже имеют все шансы завоевывать популярность среди потребителей через рекламу на телевидении, однако временные и материальные затраты на раскрутку будут превышать расходы «раскрученных» товаров. Поскольку реклама рассчитана на перспективу, то и эффект целесообразно оценивать не мгновенный, а тот, который получен за продолжительный период времени.

Реклама на телевидении - самая массовая по охвату потребителей вид рекламы. Несмотря на то возникло не так давно, телевидение успешно конкурирует с другими видами рекламы, постоянно модернизируясь и улучшаясь.

Превосходство рекламы на телевидении по сравнению с другими видами рекламы заключается в ее оперативности (реklamный ролик может поступить в эфир сразу как поступит в редакцию).

Главными недостатками телерекламы при всех ее преимуществах являются ее высокая цена и рост расценок.

Создание рекламы для телевидения - это работа, которая требует знаний основ маркетинга, предполагает предварительное изучение рынка конкурентных товаров. Рекламные агентства, занимающиеся разработкой рекламных кампаний, оценивают популярность телепередач и фильмов среди телезрителей. Все это необходимо для того,

чтобы достичь главной цели, которую ставит перед собой производитель рекламируемых товаров. Целей может быть несколько:

- знакомство потенциального потребителя с новым товаром или услугой, появившейся а рынке;
- информирование потребителя о возможности получить скидку или сопутствующие услуги;
- увеличение объемов продаж компании;
- демонстрация преимуществ товара по сравнению с товарами конкурентов;
- привлечение новых покупателей.

Итак, когда присутствует высокая конкуренция, и каждый продавец стремится максимально, удовлетворить потребности покупателя, телевизионная реклама может послужить решающим фактором конкурентной борьбы.

Список использованной литературы

1. Гафарова А.З., Особенности и методы современного менеджмента. А.З. Гафарова, Р.Р. Галиуллина // Актуальные вопросы организации и менеджмента: материалы VIII Всероссийской студенческой научной конференции «Студент и аграрная наука». – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014.–С.56–58

2. Галиуллина Р.Р. Факторы, формирующие конкурентные преимущества предприятия. В сборнике: Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции. Материалы Международной научно - практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов, 2014. [С. 128 - 129].

3. Харисова Ю.Г., Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства. Ю.Г. Харисова, Р.Р. Галиуллина // Актуальные вопросы организации и менеджмента: материалы VIII Всероссийской студенческой научной конференции «Студент и аграрная наука». – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014.–С.167– 168.

© Г.Д. Муртазина, 2016

УДК 336

Н.О. Мхитарян

студент группы ГМУ 3 - 3

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА: РЫНОК НОВАЦИЙ

Инновационный рынок (рынок инноваций) - это совокупность рыночных отношений, возникающих в процессе создания, освоения, передачи и использования технологий, товаров и услуг. На инновационном рынке представлены не только готовые продукты, но и незавершенные интеллектуальные продукты.

Общим для различных типов инноваций является то, что все они включают стадию успешного использования нового продукта для потребителя с выгодой для производителя.

Все типы нововведений могут быть реализованы на рынке. Объектом обмена в сфере инновационной деятельности могут быть результаты любой стадии реализации инновационного процесса: фундаментальных исследований, прикладных исследований, освоения, разработки. В структуре современной сферы инновационной деятельности рассматриваются следующие уровни¹⁷:

1. Инновация I уровня - результат фундаментальных исследований; новая общенаучная идея, «ноу - уот».

2. Инновация II уровня - результат прикладных исследований; новая научно - прикладная идея, «ноу - хау».

3. Инновация III уровня - результат ОКР; технология создания нового продукта, организационно - технологическая подготовка производства.

4. Инновация IV уровня - результат освоения производства; модификации инноваций.

5. Инновация V уровня - инновационные услуги, инновационные бренды. Состояние инновационного рынка определяется совокупностью факторов, которые включают¹⁸:

1) Мировой порог знаний. Он служит границей между достижениями и пробелами в общих и специальных знаниях. Он дает научному обществу ориентир для дальнейших фундаментальных и прикладных исследований, а инженерному и управленческому корпусу - базу для целевых прикладных разработок.

2) Инновационные ресурсы. Определяются наличием и доступностью необходимых для инновационной деятельности ресурсов. Наличие и доступность в свою очередь зависят от географического положения, социально - правовой и экономической среды, уровня взаимодействия между субъектами инновационного рынка.

3) Инновационные предприниматели (инновационный потенциал) . Это специфический тип бизнесмена с развитым инновационным потенциалом, выступающего связующим звеном между новаторами - авторами оригинального научно - прикладного продукта - и обществом, в частности, сферами производства и потребления.

4) Поле инновационной активности. Оно очерчивается границами концентрации потенциальных объектов приложения знаний и навыков на соответствующих иерархических уровнях, территориях, в определенных видах деятельности. Потенциальные инновационные объекты - это «узкие» места в различных открытых системах, функционирующих в рамках «общество - среда обитания - техника».

Объекты инновационного рынка имеют общие признаки потребительской стоимости (новизна, пригодность, рискованность), что позволяет их пользователям получать дополнительную прибыль. Специфика же инновационного рынка заключается в следующем:

- здесь велика интеллектуальная составляющая в продукте (знания, информация, опыт)

- товар на рынке инноваций может многократно использоваться, так же часто реализуются не отдельные нововведения, а комплекс технологий единого научно - технического уровня.

¹⁷ Кокуева Я.А. Проблемы малого инновационного предпринимательства в России и пути их решения // Проблемы современной экономики. – 2016. - №1 [http:// www.m- economy.ru / art.php?nArtId=2427](http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2427) (Дата обращения: 25.03.2016 г.)

¹⁸ Миндели Э. Инновации в современной России – 2015. - №3 [http:// www.issras.ru / papers / energ03 _ 2012 _ Mindeli.php](http://www.issras.ru/papers/energ03_2012_Mindeli.php) (Дата обращения 26.03.2016г.)

- одновременно несколько субъектов участвуют в технологическом обмене, при этом предполагается участие большинства предприятий в технологическом обмене (трансфере технологий) как внутри страны, так и на мировом рынке.

Участниками сферы инновационного рынка являются хозяйствующие субъекты¹⁹:

- создатели и обладатели научно - технических достижений и ноу - хау, небольшие самостоятельные фирмы, основная сфера деятельности которых посредничество или распространение инноваций;
- пользователи инноваций, а так же кредитно - финансовые, патентно - лицензионные, консалтинговые, рекламные, учебно - методические и прочие государственные и частные структуры.

Принципиальную возможность осуществления инновационного проекта определяют следующие ресурсы:

- научно - технические ресурсы (наличие необходимого научно - технического задела, специалистов соответствующей квалификации);
- производственные ресурсы (наличие мощностей для производства нового продукта);
- технологические альтернативы (анализ сравнительной эффективности конкурирующих технологий);
- финансовые ресурсы (собственные и заемные средства).

Список использованной литературы

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2014. – 427с.
2. Вольский А.П. Индустриальная, инновационная и инвестиционная независимость // Экономист. 2015. №4.
3. Завлин П.Н. Некоторые проблемы инновационного развития // Инновации. 2014. №5.
4. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. - СПб.: Гардарики, 2013. – 350с.
5. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2015. - 584 с.
6. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 546с.
7. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 428с.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 2014. – 582с.
9. Хмелёва Г. Управление инновационным процессом предприятия на основе модели открытых инноваций // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 3. – С. 50–58.
10. Шемакина Т.Ю. Система управления инновационной деятельностью предприятия: учеб. пособие. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2015.
11. Кокуева Я.А. Проблемы малого инновационного предпринимательства в России и пути их решения // Проблемы современной экономики. – 2016. - №1 <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2427> (Дата обращения: 25.03.2016 г.)

¹⁹ Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2015. - 584 с.

12. Миндели Э. Инновации в современной России – 2015. - №3 [http: // www.issras.ru / papers / energ03 _ 2012 _ Mindeli.php](http://www.issras.ru/papers/energ03_2012_Mindeli.php) (Дата обращения 26.03.2016г.)
13. Удалцова Н.Л. Венчурное финансирование инновационной деятельности в России / Инновации. 2014. № 1 (183). С. 66 - 69.
14. Удалцова Н.Л., Никишина О.И. Проблема становления и развития венчурного предпринимательства в России / Креативная экономика. 2014. № 5 (89). С. 10 - 17.
15. Удалцова Н.Л. Подходы к инновациям и инновационной деятельности как фактору конкурентоспособности / Экономические науки. 2015. № 123. С. 25 - 28.
16. Удалцова Н.Л. Условия необходимые для развития инновационного бизнеса в России / Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 5 (5). С. 299 - 302.
17. Попадюк Т.Г., Удалцова Н.Л., Ильина С.А. Нормативно - правовая поддержка институционального обеспечения создания и функционирования точек роста инновационной экономики России / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 11 (83). С. 27.

© Мхитарян Н.О. 2016

УДК 338.23

С.М.О. Набиев

Аспирант

Московский государственный университет пищевых производств
г. Москва, Российская Федерация

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОГО НАСЛЕДИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Вопросы индустриального наследия на современном этапе экономики развития в России в отличие от Белоруссии и ряда иных стран Европейского континента на сегодня пока еще не является наиболее важным пунктом развития стратегии культурного развития [1 - 2]. Однако, по мнению автора, данная ситуация, если ее начнут рассматривать с позиции развития сегментов рынка услуг, а также решений современных вопросов экономической эффективности в области новой промышленной экобиополитики могут становиться сверхактуальными [3 - 5].

Одним из наиболее значимых объектов реализации данной политики могут являться программы по реставрации заброшенных промышленных недействующих зданий, которые могут стать памятниками индустриального культурного наследия и соответственно новыми объектами туристкой деятельности, наиболее актуальной сегодня - в период импортозамещения в турдеятельности в формате массового внедрения программ внутреннего туризма. Данная проблематика в настоящее время можно так же рассматривать в рамках построение постиндустриальной биоэкономики и при поддержки трендов национальной и транснациональной экобиополитик [6 - 11].

Важным шагом, который может оказать влияние на эффективное формирование данных направлений является определения критериев эффективности ее развития на федеральном,

региональном и отраслевом уровнях, как на крупных, так и на малых и средних промышленных предприятиях [12 - 18].

Внедрение данных стратегических программ могут вызвать кумулятивный эффект и в вопросах контроля за производственными отходами с действующих промышленных предприятий. Важным пунктом в реализации данных начинаний могут стать бывшие предприятия пищевой индустрии, которые не редко размещались в сельской местности и имели многие интересные пункты для ознакомления в своих технологических линиях интересных для туристов.

Список использованной литературы

1. Сляренко, С.А. Перспективы развития промышленного туризма в России / С.А. Сляренко, Т.М. Панченко, И. А. Селиванов, М.В. Головенко // Российское предпринимательство. - 2011. - № 10 - 1. - С. 146 - 150.
2. Егорова, М.Ю. Университет как двигатель в развитии института промышленного туризма / М.Ю. Егорова, Г.А. Афанасьева, С.А. Сляренко // Экономические аспекты пищевых производств сборник материалов научно - практической конференции. - 2012. - С. 40 - 41.
3. Таппасханова, Е. О. Условия сохранения устойчивости экосистемы в регионе / Е.О. Таппасханова, З.А. Мустафаева, Н.З. Кудашева // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 43 - 48.
4. Болтаевский, А.А. "Услышать будущего зов": технополис и экоград как модели городов будущего / А.А. Болтаевский, И.П. Прядко // Урбанистика. - 2014. - № 1. - С. 1 - 9.
5. Сляренко, С.А. Кластерная проблематика как спектр экономической и био - безопасности в области промышленной и агропромышленной сферы региональной экономики / С.А. Сляренко, И.П. Прядко, А.А. Болтаевский, В.И. Шаров В.И. // Вопросы безопасности. - 2015. - № 2. - С. 43 - 63.
6. Ацканов, Р.Р. Экологические развитие регионов как основа реализации государственной политики в сфере природопользования / Р.Р. Ацканов, З.В. Нагоев, А.Б. Нагоев // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 23 - 28.
7. Бровкин, А. Н. Формирование кадрового потенциала биоэнергетической отрасли / А.Н. Бровкин, А.Р. Аблаев // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 63 - 69.
8. Соблиров, М.К. Кафедра "Современные торговые операции Север - Юг" на службе биоэкономической науки и экономики природопользования / М.К. Соблиров, М.Г. Филиппова, А.А. Мاستихин, С.А. Сляренко, Ф.И. Нур, И.И. Витушкин // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 70 - 77.
9. Витушкин, И.И. Концепции развития биоэкономики и зеленых городов для региональной и промышленной экономики, а также для теории экономики природопользования России / И.И. Витушкин, А.А. Болтаевский, Ф.И. Нур, С.А. Сляренко, А.А. Мастихин, С.О. Сапатовски // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 11 - 1 (64 - 1). - С. 61 - 65.
10. Кирюшин, П.А. Подготовка управленческих кадров для биоэкономики: межфакультетская магистерская программа МГУ "Менеджмент биотехнологий" – взгляд студента - биолога и студента - экономиста / П.А. Кирюшин, Ю.В. Нарайкина, И.А. Дубовик // Биоэкономика и экобиополитика. — 2015. — №1. — С. 59 - 63.
11. Болтаевский, А.А. Перспективы развития зеленых городов в рамках построения биоэкономики. Исторические вызовы / А.А. Болтаевский, С.М. Набиев, Ф.И. Нур, С.О. Сапатовски // Биоэкономика и экобиополитика. - 2015. - № 1 (1). - С. 113 - 116.

12. Стригина, М.О. К теоретическим основам повышения эффективности промышленного предприятия на современном этапе / М.О. Стригина, С.А. Скляренко, М.Г. Филиппова, А.А. Мاستихин, К.А. Гребиниченко // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 12 - 4 (41 - 4). - С. 339 - 342.

13. Нагоев, А.Б. Разработка и внедрение системы антикризисного управления промышленным предприятием на основе кластерного подхода / А.Б. Нагоев, Э.Ч. Шадуева // Экономические науки. - 2012. - № 97. - С. 23 - 27.

14. Кумышева, М.М. Кластерная политика как механизм реализации эффективного управления промышленными предприятиями / М.М. Кумышева, Э.Б. Абаноква, А.Б. Нагоев // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 12 - 8. - С. 1703 - 1707.

15. Ризаев, Р.М. К прикладным задачам повышения эффективности производства на современном этапе / Р.М. Ризаев, С.А. Скляренко // Экономические аспекты пищевых производств Научно - практическая конференция. - 2013. - С. 130 - 131.

16. Скляренко, С.А. Комплексный анализ проблем развития промышленности на примере биофабрик / С.А. Скляренко, Б.Д. Хамит Абубакар, М.К. Соблиров, В.И. Шаров // Инновации в экономике. Промышленность, образование, финансы Сборник материалов I межведомственной научно - практической конференции. - 2014. - С. 30 - 32.

17. Скляренко, С.А. Научно - методические подходы к формированию стратегии развития производственной инфраструктуры предприятий пищевой промышленности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / С.А. Скляренко / Моск. гос. ун. - т пищевых пр. - в (МГУПП). - Москва, - 2011.

18. Филиппова, М.Г. Производственная инфраструктура организации как двигатель в формировании кластера / М.Г. Филиппова // Молодой ученый. - 2013. - № 10. - С. 408 - 409.

© С.М.О. Набиев

УДК 332

Ю.А. Нагапетян

студентка 5 курса

Калужского государственного

университета им.К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

Научный руководитель

Р.Р. Ахмедзянов

К. э. н., доцент кафедры таможенного дела

Калужского государственного

университета им. К.Э. Циолковского

г. Калуга, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ ТАМОЖЕННЫМ ОРГАНОМ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ТАМОЖНИ)

Проблемы управления в таможенных органах РФ приобрели в настоящее время особую актуальность. Это обуславливается рядом весьма существенных особенностей управления таможенными органами России.

Во - первых, управление в таможенной службе характеризуется высокой степенью централизации, которая является необходимой основой для всей жизни и деятельности таможенных органов.

Во - вторых, таможенная управляемая система отличается большой динамичностью.

В - третьих, управление в таможенных органах характеризуется высокой степенью социально - политической ответственности, которая возлагается на органы управления и руководителей за принятые решения, за «управленческие решения» [1].

Системы управления в таможенных органах имеют своей главной целью достижение единодействия всех сотрудников таможенных органов. Система должна работать в одном направлении и обеспечивать решение поставленных перед ней задач. Для этого требуется четкое управление внутри нее [2].

Калужской таможней для обеспечения соблюдения современных требований к таможенному делу и качеству выполнения функций используются методы управления качеством.

Внедрению системы менеджмента качества в Калужской таможне способствовали такие факторы, как расширение и углубление международных торговых и производственных связей, формирование глобального мирового рынка, ужесточение конкуренции, т. е. возникла необходимость не только в повышении качества продукции, но и гармонизации и унификации требований к этому самому качеству.

Одной из самых сложных проблем, возникающих при внедрении системы менеджмента качества в повседневную деятельность Калужской таможни, является квантификация (количественное выражение, измерение качественных признаков) и формализация показателей качества их деятельности. Этот процесс важен для целеполагания и планирования деятельности, так как количественные показатели легче оценивать при проведении мониторинга, кроме того, они обеспечивают объективность оценки и не зависят от субъективного отношения руководителей к подчиненным [2].

Данные показатели представляют собой набор индикаторов различного характера. Они могут выражаться как в качественной, так и количественной форме, быть как слабоформализуемыми, так и четко квантифицируемыми. Наиболее распространенной является практика, при которой государственные органы устанавливают определенные требования к показателям качества.

В 2015 году вышло пятое издание стандарта ISO 9000:2015, который имеет международное признание во всем мире.

Следуя требованиям этого стандарта, таможенный орган должен:

- определить процессы и факторы, формирующие и гарантирующие качество таможенных технологий (таможенных операций, таможенных процессов и таможенных процедур);
- определить последовательность реализации и взаимодействие этих факторов и процессов;
- определить критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности управления процессами;
- обеспечить наличие ресурсов и информации, необходимых для мониторинга и поддержания процессов в актуализированном состоянии;
- осуществлять мониторинг факторов и процессов;

- принимать меры, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения процессов.

Таким образом, ISO 9000:2015 отвечает последним тенденциям и является перспективным направлением для развития системы управления Калужской таможней. Положительной предпосылкой является, то, что в настоящее время существует реальная возможность и необходимость объединения усилий руководителей таможни и специалистов для решения взаимосвязанных проблем управления.

Список использованной литературы:

3. Маховикова Г.А., Павлова Е.Е. Таможенное дело: учеб.: рек. УМО / А. В. Толкушкин. - 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. - 408 с.

4. Макрусев В. В. Таможенный менеджмент: УМО Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело» / В. В. Макрусев. - доп. и перераб. - СПб.: ИЦ "Интермедия", 2015. - 384 с.

© Ю.А. Нагапетян, 2016

УДК 330

А.В. Натпит - оол

студент 2 курса экономического факультета
Тувинского государственного университета

Научный руководитель: **Ш.Ч. Соян**

К.э.н., доцент ТувГУ
г. Кызыл, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПЕРЕСТУПНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА

Преступление - одно из важнейших понятий уголовного права. Им обозначаются общественно опасные деяния, за выполнение которых используется особенная форма муниципального принуждения уголовное возмездие в заинтересованностях поддержания установленного в обществе распорядка, предостережения способности совершения запрещенного уголовным законодательством деяния и корректирования личика, уже совершившего преступление. Понятие правонарушения по форме и содержанию определялось в летописи уголовного права по - разному. В основе формального различия правонарушений и других правонарушений лежит основной характерный знак - степень публичной угрозы деяния. Все правонарушения поэтому и сознаются преступлениями, что они посягают на публичные дела, блага, оберегаемые законом. Но социальная угроза, вредность правонарушений не схожа.

Анализ статистических показателей за 2010 - 2015 гг. свидетельствует о продолжающейся тенденции к снижению общего числа зарегистрированных преступлений, совершенных на территории Республики Тыва.

Рассматривая статистические данные состояния преступности за последние 5 лет, следует отметить, что в период с 2010 по 2012 годы статистикой зафиксирован наибольший

рост преступности, который, в основном, проявил себя в увеличении количества преступлений против собственности и преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотических средств.

По данным органов внутренних дел всего по республике в 2015 году совершено 8439 случаев преступления, что на 27,4 % больше показателя предыдущего периода. Наибольшую долю в совершенных преступлениях занимают кражи – 3498 случаев, что составляют 41,5 % от общего числа преступлений; на втором месте находятся преступления в общественных местах – 2500 случаев (29,6 %); на третьем месте совершаются преступления, связанные с наркотиками и психотропными веществами – 1140 случаев (13,5 %) (табл. 1).

Таблица 1

Число зарегистрированных преступлений по видам
(по данным органов внутренних дел РТ) [4]

	2011	2012	2013	2014	2015
Зарегистрировано преступлений – всего, случаев	5554	5921	6138	6625	8439
из них по отдельным составам преступлений:					
убийство и покушение на убийство	140	151	119	140	128
умышленное причинение тяжкого вреда здоровью	568	554	433	449	368
изнасилование и покушение на изнасилование	93	62	87	67	57
хулиганство	10	9	12	5	7
разбои	64	76	83	61	72
грабежи	340	313	300	246	308
аварии со смертельным исходом	84	74	86	80	72
кража - всего	1636	1771	2227	2428	3498
из них:					
автотранспорта	80	88	126	146	131
из квартир	178	230	294	339	452
скота	476	500	587	647	819
сотовые телефоны	244	252	306	330	814
преступления в общественных местах	1076	1412	1693	1697	2500
преступления, связанные с наркотиками и психотропными веществами	1132	1222	994	1093	1140
преступления, связанные с незаконным оборотом оружия	115	139	151	143	136
преступления, совершенные несовершеннолетними или при их соучастии	257	240	277	258	291
преступления экономической направленности	179	146	130	124	128

За отчетный период в республике наибольшее количество преступлений, совершенных безработными лицами, зарегистрировано в Тере - Хольском, Чаа - Хольском, Дзун - Хемчикском, Чеди - Хольском и Тандинском районах. Безработица влечет ряд социальных проблем, таких как алкоголизация населения [3]. Как показывает практика, нигде не занятый человек все чаще пытается восполнить свое свободное время распитием спиртных напитков.

Стоит отметить, что большинство совершенных преступлений в состоянии алкогольного опьянения относится к категории тяжких. Так, лицами в состоянии алкогольного опьянения совершены 85 % убийств, 90 % умышленных причинений тяжкого вреда здоровью, 65 % грабежей, 70 % разбоев, 43 % краж всех видов собственности, 54 % преступлений в общественных местах. Само алкогольное или наркотическое опьянение преступника, зачастую, признается отягчающим обстоятельством.

Значительный объем в структуре преступности занимают лица, имеющие криминальное прошлое. Существование рецидивной преступности обусловлено определенными причинами и условиями. Однако особых, специфических причин рецидивной преступности не существует.

Стойкая система антиобщественных взглядов, формирующихся у рецидивиста, зависит, в основном, от характеристики личности данного лица (пол, возраст, образовательный уровень, черты характера, темперамент и др.). В случае рецидива можно с полным основанием утверждать, что между преступлением и личностью преступника существует более тесная, сущностная связь. Из этого следует, что преступник - рецидивист совершает преступление не только под воздействием обстоятельств, а сама антиобщественная направленность его личности также создает объективные предпосылки для совершения преступлений. Следовательно, применительно к рецидивистам первостепенное значение имеет глубокий анализ личности преступника и всего его жизненного пути, поскольку у этой категории преступников доминируют субъективные условия [1]. Статистика говорит о том, что доля лиц, ранее совершавших преступления, в республике составила 49 % , по районам распределились следующие процентные соотношения: Бай - Тайгинский район (63,5 %), Эрзинский (60 %), Каа - Хемский (58,3 %), Тес - Хемский (57,9 %), Кызылский (55,4 %), Сут - Хольский (50 %).

Большинство преступников «со стажем» после освобождения сталкиваются со многими трудностями: встреча с непрогнозируемыми трудностями при устройстве на работу; необеспеченность жилищно - бытовыми условиями; разрушение за время лишения свободы социально полезных связей с родственниками и т.д.

Участие несовершеннолетних в совершении преступлений обусловлено влиянием взрослых. За вовлечение несовершеннолетнего в совершение преступления Уголовным кодексом Российской Федерации предусмотрена уголовная ответственность и наказывается до восьми лет лишения свободы. Среди несовершеннолетних, совершивших преступления, 50,4 % (119) являются учащимися, 36,4 % (86) – нигде не устроенные, 28 имеют начальное образование, 75 % несовершеннолетних в возрасте от 16 до 17 лет. Подростками преимущественно совершаются преступления имущественного характера [2]. Девушками совершено 20 преступлений, из которых 13 жительниц столицы.

Таким образом, отслеживаемое состояние криминальной ситуации с обеспечением адекватных мер превентивного характера позволит в ближайшие годы не только сохранить

наметившиеся позитивные тенденции, но и добиться существенного улучшения показателей по приоритетным направлениям в оперативно - служебной деятельности органов внутренних дел Республики Тыва.

Список использованной литературы:

1. Есберген А. Криминология. Учебник. – Алматы, 2008. – 429 с.
2. Севек В.К., Соян Ш.Ч., Севек Р.М. Молодежь Республики Тыва и ее социальное самочувствие // Научное обозрение, 2015. - №14. – С. 402 - 410.
3. Соян Ш.Ч. Статистический анализ рынка труда Республики Тыва / Социально - экономические и правовые основы развития экономики: коллективная монография [под ред. Р.Г. Юсупова]. – Уфа: Аэтерна, 2016. – 176 с.
4. <http://tuvstat.gks.ru/> / Число зарегистрированных преступлений.

© А.В. Натпит - оол, 2016

УДК 338.314

Т.С. Науменко, к. э. н., профессор
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента
г. Краснодар, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ВНЕШНЕГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ

Конечная цель развития бизнеса заключается в получении прибыли, наличие которой определяет рост потенциальных возможностей организации, повышает степень ее деловой активности, является индикатором кредитоспособности и конкурентоспособности. Отсюда возникает интерес к информации о финансовых результатах деятельности организации и появляется необходимость раскрытия и анализа информации о прибылях и убытках, которые она получает при осуществлении своей деятельности. Основным источником информации о показателях прибыли для внешних пользователей отчетности является Отчет о финансовых результатах, который содержит информацию о всех доходах и расходах организации, что позволяет судить об уровне экономической эффективности финансово - хозяйственной деятельности организации. На первом этапе внешнего анализа Отчета о финансовых результатах на основе комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности изучаются принципы формирования и отражения в отчетности доходов и расходов организации. На втором этапе внешнего анализа Отчета необходимо изучить динамику и структуру важнейших показателей прибыли и выявить причины изменения прибыли до налогообложения и чистой прибыли и оценить ее качество[1]. Для изучения динамики и структуры показателей прибыли организации целесообразно использовать аналитический отчет о финансовых результатах, который включает в себя следующие показатели:

- выручка;

- расходы по обычным видам деятельности, которые включают в себя себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг; коммерческие и управленческие расходы;

- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) от операций с ценными бумагами;
- прочие прибыли (убытки);
- прибыль до налогообложения;
- текущий налог на прибыль и другие платежи из прибыли;
- чистая прибыль.

По рассмотренным показателям рассчитываются отклонения и темпы роста, а также показатели структуры выручки и прибыли до налогообложения. При изучении аналитического отчета о финансовых результатах необходимо оценить величину и динамику удельного веса прибыли от продаж в выручке и прибыли до налогообложения. Его увеличение (при условии роста выручки) указывает на повышение конкурентоспособности продукции, причем не за счет снижения цены, а вследствие повышения качества продукции или сервиса в обслуживании клиентов [2]. Высокий удельный вес и дальнейшее увеличение доли прибыли от продаж в структуре прибыли до налогообложения при ее положительной динамике свидетельствует о ее довольно высоком качестве. Высокий удельный вес прибыли от прочих видов деятельности в общей прибыли организации указывает на нестабильность ее формирования и низкую эффективность основной деятельности.

При анализе аналитического отчета о финансовых результатах необходимо также провести сравнительный анализ важнейших экономических показателей. Так, превышение темпа прироста выручки от продаж над темпом прироста цен, т.е. темпом инфляции является объективным признаком роста бизнеса. Превышение темпов роста выручки над увеличением валюты баланса, а темпов роста прибыли до налогообложения над ростом выручки свидетельствует о повышении деловой активности организации в рассматриваемом периоде. Если же рост прибыли до налогообложения отстает от увеличения выручки, то это связано с неэффективными затратами, темп роста которых превышает темп роста выручки.

На основе аналитического отчета о финансовых результатах, используя аддитивные факторные модели показателей прибыли, можно выявить влияние основных факторов на их динамику. Например, факторная модель прибыли до налогообложения представлена следующей формулой:

$$\Pi = (B - CB - KP - UP) + ПЦБ + ПР, (1)$$

где Π – прибыль до налогообложения;

B – выручка от продаж;

CB – себестоимость продукции, работ и услуг;

KP – коммерческие расходы;

UP – управленческие расходы;

$ПЦБ$ – прибыль (убыток) от операций с ценными бумагами;

$ПР$ – прочие прибыли (убытки).

Влияние каждого фактора на прибыль до налогообложения, представленного в формуле 1, определяется как отклонение данного фактора. Знак отклонения определяется прямой или обратной зависимостью прибыли от изучаемого фактора.

Факторная модель чистой прибыли имеет следующий вид:

$$\text{ЧП} = \text{П} - \text{Н} \quad (2)$$

где ЧП – чистая прибыль;

Н – текущий налог на прибыль и другие аналогичные платежи [3].

Факторы первого порядка, представленные в факторной модели, можно детализировать на факторы второго порядка, влияющие на сумму прибыли до налогообложения. Чтобы рассчитать влияние факторов, определяющих прибыль до налогообложения, надо изменение прибыли до налогообложения за счет каждого из этих факторов умножить на базисный удельный вес чистой прибыли в сумме прибыли до налогообложения.

Таким образом, использование аналитического отчета о финансовых результатах при проведении анализа финансовой отчетности внешними пользователями информации позволяет не только изучить динамику основных показателей прибыли анализируемой организации, но и дает возможность оценить ее качество, причины изменения, динамику деловой активности и эффективности бизнеса.

Список использованной литературы

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. - М.: Омега - Л, 2013. - 349 с.
2. Когденко В.Г. Экономический анализ. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009. - 392 с.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: ИНФРА - М, 2013, 208 с.

© Т.С. Науменко, 2016

УДК 657.01

А.И. Нафикова

студент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Г. Казань, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Отчет о финансовых результатах в современной практике рассматривается как источник информации об уровне экономической эффективности хозяйственной деятельности организации. Показатели отчета используются для выявления тенденций формирования показателей финансовых результатов и оценки управленческих решений за отчетный период. Тщательное изучение отчета о финансовых результатах позволяет понять причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе организации, наметить пути совершенствования ее деятельности.

Основное назначение отчета о финансовых результатах заключается в характеристике финансовых результатов деятельности организации за отчетный период. На основании отчета пользователи информации могут судить о финансовых результатах деятельности за отчетный период, оценить рост прибыли и возможные риски предприятия.

Показатели, рассчитываемые на основании отчета о финансовых результатах оценивают эффективность предприятия. Среди них выделяют прибыль от продаж, чистую прибыль, EBIT или операционную прибыль, EBITDA, показатели рентабельности.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) - это показатель операционной прибыли до вычета процентов и налогов. Он является промежуточным между валовой и чистой прибылью.

Показатель EBIT рассчитывается по данным отчета о финансовых результатах организации - к прибыли (убытка) до налогообложения прибавляются ранее учтенные с минусом проценты к уплате.

Вычитание процентов и налогов позволяет абстрагироваться от структуры капитала организации и налоговых ставок. Операционная прибыль предоставляет возможность сравнивать по данному показателю различные предприятия. Нормальным считается положительное значение EBIT.

В финансовом анализе также используется расчет EBITDA - показателя, который больше EBIT на величину амортизации основных средств и нематериальных активов. При оценке эффективности производственно - хозяйственной деятельности компании EBITDA представляется более объективным показателем по сравнению с EBIT по следующим причинам:

а) прибыль до налогообложения устраняет влияние уровня ставки налога на прибыль, которая различна в разные периоды времени и в разных странах;

б) включение в расчет амортизационных отчислений позволяет сформировать реальный денежный поток. Инвесторы ориентируется на показатель EBITDA как индикатор ожидаемого возврата своих вложений.

Отрицательный EBITDA говорит о том, что деятельность убыточна еще до уплаты процентов, налогов и амортизационных отчислений [1, с. 49].

Показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Рентабельность имеет большое значение для принятия решений в области инвестирования, планирования, при оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Рентабельность - это относительный показатель, который отражает степень эффективности использования ресурсов предприятия. По общим правилам коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим [2]. Основные показатели рентабельности, используемые для оценки деятельности предприятия, представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1 - Основные показатели рентабельности

Показатель	Расчет	Экономический смысл
Рентабельность реализованной продукции (Return on Market)	$ROM = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость продаж}} \cdot 100 \%$	Эффективность использования текущих затрат
Рентабельность продаж (Return on sales или Mar -	$ROS = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \cdot 100 \%$	Доля прибыли в общем объеме реализованных товаров или

gin on sales)		продукции
Коэффициент базовой прибыльности активов (Basic earning power)	$BEP = EBIT / \text{Активы} \cdot 100 \%$	Возможность генерирования доходов данной комбинацией активов
Рентабельность активов (Return on Assets)	$ROA = \text{Чистая прибыль} / \text{Активы} \cdot 100 \%$	Отдача от использования всех активов организации
Рентабельность собственного капитала (Return on equity)	$ROE = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал} \cdot 100 \%$	Эффективность использования собственного капитала компании
Рентабельность по показателю EBITDA	$EBITDA \text{ margin} = EBITDA / \text{Выручка} \cdot 100 \%$	Прибыльность компании до уплаты процентов, налогов и амортизации

Таким образом, информация, которую предоставляет отчет о финансовых результатах, является базой для расчета показателей, необходимых для дальнейшего анализа хозяйственной деятельности. Их комплексное использование позволяет получить дополнительную информацию о результативности организации, являющуюся основой для принятия инвестиционных и управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Графова Г. Ф., Аврашков Л.Я. "EBITDA" - показатель эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия // Аудитор. - 2013 - №10. - С. 49 - 52.
2. Информационный портал по страхованию [Электронный ресурс]: Анализ финансовых результатов. - 2014. Режим доступа: <http://cfd.my1.ru/>

© А.И. Нафикова, 2016

УДК 33

Л.С.Однорал

студентка 2 курса финансового факультета
Российский государственный экономический
университет им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

С.А. Алексеева

студентка 2 курса финансового факультета
Российский государственный экономический
университет им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ЧТО ТАКОЕ ЛИЗИНГ И ПОЧЕМУ ОН ВЫГОДЕН?

Во всем мире, в том числе и в России, стал популярен такой вид услуг как лизинг. Лизинг, простыми словами, это сдача объектов (машин, оборудования и т.д.) в

долгосрочное пользование с последующей возможностью их выкупа по остаточной стоимости.

В Указе Президента РФ от 17 сентября 1994 года №№1929 лизинг был определён как вид предпринимательской деятельности, которая направлена на инвестирование финансовых средств в имущество, которое передаётся в соответствие с договором, физическому или юридическому лицу на какой - то, указанный в договоре, срок.

В последние десять лет популярность лизинга в России растёт; вместо того, чтобы использовать займы и кредиты, компании предпочитают пользоваться лизингом. Например, в строительстве требуется большой объем финансирования и когда не хватает инвестиций, все чаще используют такой источник финансирования как лизинг, наряду с более традиционными формами инвестирования.

Лизингодатель это то лицо, которое приобретает имущество, указанное в договоре. Лизингополучатель, соответственно, это имущество отдает в пользование. За определенную сумму лизингодатель предоставляет его лизингополучателю в пользование на какой - то, определённый в договоре, срок. Лизинг схож с механизмом аренды, но в обороте имеет более широкую основу, а так же включает важные свойства кредита и инвестиционной деятельности. Эти направления тесно переплетаются между собой, формируя более совершенную организационно - правовую форму бизнеса. Лизинг требует широких знаний в сфере финансового предпринимательства и достаточного количества клиентов, что делает лизинг бизнесом более высокого уровня, нежели деятельность, связанная с арендой, коммерцией или банками.

В законодательстве Российской Федерации указано, что лизинг имеет две формы – международный лизинг и внутренний.

Международный лизинг так же можно поделить на два вида:

1. Лизинговый объект находится в собственности резидента России, тогда международный лизинг может регулироваться законодательством России;
2. Лизинговое имущество является собственностью нерезидента Российской Федерации, в это случае лизинговая сделка должна регулироваться законами из области внешней экономики.

Положение же, в котором получатель лизинговых услуг, лизинг - компания и поставщик оборудования являются гражданами России, а сама операция по лизингу может регулироваться законодательством Российской Федерации, называется внутренним лизингом.

Если говорить о долгосрочности отношений в лизинге, то тут можно выделить три главных вида:

1. Долгосрочный лизинг (договор на 3 года и более);
2. Среднесрочный (договор заключается на период от 1,5 до 3 лет);
3. Краткосрочный (договор заключен меньше, чем на полтора года).

Сейчас в хозяйстве стран с развитой экономикой используются различные виды лизинга, но каждый из этих видов обладает своим рядом характерных особенностей. Наиболее распространёнными можно считать:

1. Сервисный
2. Капитальный или финансовый
3. Револьверный

4. Деловой (с учётом третьей стороны)
5. Прямой
6. Сублизинг

Нужно осветить такой момент, что все типы соглашений - это вариации пары фундаментальных видов лизинга – оперативного и финансового. В законе «О лизинге» выделена тройка главных видов деятельности в сфере лизинга: оперативная, финансовая и возвратная.

Так же можно квалифицировать лизинг по окупаемости:

1. Полноценно окупаемый – ситуация, когда в срок, указанный договором, происходит выплата стоимости объекта лизингодателю, а также полная или почти полная амортизация;
2. Неполноценно окупаемый – происходит лишь частичная амортизация и выплата.

Сделка лизинга представляет возможность использовать определенные преимущества, особенно в области налогообложения.

Основным преимуществом использования договора лизинга является оптимизация налога на прибыль. Поскольку в отношении основных средств, являющихся предметом договора лизинга, компания вправе применять коэффициент ускоренной амортизации, но не выше 3, это позволит гораздо быстрее учесть расходы на приобретение объекта. Кроме того, за счет ускоренной амортизации объекта лизинга в бухгалтерском учете появляется возможность существенно сократить базу по налогу на имущество. Ведь именно по данным бухучета определяется сумма налога на имущество, отраженная в налоговой декларации и подлежащая уплате в бюджет. Помимо этого, лизингополучатель вправе принять к вычету НДС, уплаченный в составе лизинговых платежей.

Сейчас перед национальным хозяйством стоит важная проблема – улучшение эффективности предпринимательской деятельности и лизинг может помочь сделать шаг на пути решения такой важной задачи.

Важно также указать на тенденцию, правда не ярко выраженную, к поддержке лизинга государством, которая осуществляется совместно с программой поддержания малого бизнеса, что происходит через создание коммерческих и некоммерческих государственных лизинговых компаний. В случае с первыми, оптимальной моделью развития на данный момент является «Московская лизинговая компания», которая, получив средства от администрации, использовала их как платформу для развития бизнеса и в дальнейшем данные средства служат для поддержания субсидируемых направлений деятельности; в основном лизинговая компания может действовать самостоятельно.

По итогам последних лет, наибольших успехов в своём развитии лизинг достиг в сфере транспортного сектора и имеет тенденцию к дальнейшему развитию в данной области, но также можно было бы предположить, что перспективным направлением будет развитие лизинговых операций в области внедрения, например, «зелёных технологий», что также способствовало бы одновременному снижению энергоёмкости ВВП и улучшению политического облика России, или же в сфере лизинга медицинского оборудования и других направлениях, но эти области будут активно развиваться лишь при том условии, что будут предприняты шаги к решению основных проблем, замедляющих развитие лизинга в России.

В настоящее время лизинг, является развивающейся областью в экономике России, и весьма перспективным направлением, поскольку лизинг – это эффективный инструмент

для рационального использования финансовых ресурсов и одновременного обновления парка оборудования, с чем на данный момент в нашей стране есть проблемы, так как многие предприятия попросту не располагают достаточным количеством свободных средств для покупки нового оборудования.

Список использованной литературы:

1. А.А.Абалакин. Некоторые аспекты лизинговых операций. Проблемы развития современной науки. Сборник статей;
2. Лизинг: основы теории и практики - Шабашев В.А. - Учебное пособие;
3. Сайт grandars.ru (<http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/lizing.html>);
4. Сайт GML.ru (<http://www.gml.ru/perspektivy-i-tendencii-razvitiya-lizinga-v-rossii>).

© Л.С.Однорал, С.А. Алексеева

УДК 33

Л.С.Однорал

студентка 2 курса финансового факультета
Российский государственный экономический
университет им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

С.А. Алексеева

студентка 2 курса финансового факультета
Российский государственный экономический
университет им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ И ПРИЗНАКИ НАЛОГОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В первую очередь нужно сказать о том, что наличие налогов – это один из признаков государства, а взимание обязательных платежей составляет элемент правового статуса его суверенитет.

Нельзя переоценить важность обеспечения порядка налоговых отношений, так как эта область экономики всегда оставалась одной из приоритетных областей экономики для государства, так как эта отрасль по большей части и обеспечивает приток доходов всех уровней в бюджет. Если говорить проще, то имущественные интересы государства напрямую зависят от грамотного и тщательного обеспечения порядка налоговых отношений.

Предоставляя гражданам определенные права, защиту этих прав и экономические свободы, государство со своей стороны требует от субъектов налогового права надлежащего исполнения установленных правовых предписаний, содержащимся в законодательстве о налогах и сборах. Субъекты налогового права (налогоплательщики) обязаны исполнять свои обязанности перед государством.

Нарушения финансовой дисциплины в налоговой сфере в первую очередь затрагивают публичные интересы государства, следовательно, ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах имеет социальное основание, состоящее в необходимости охраны общественных отношений в налоговой сфере.

Нарушение установленных правил в налоговых отношениях влечёт за собой применение налоговой ответственности.

Конечно же, обязательное изъятие любой, даже небольшой, части собственности вызывает у налогоплательщиков подсознательное желание сокрыть свои доходы, чтобы использовать как можно, а лучше всего в полном объеме, полученным имуществом, не выплачивая ничего государству. Так же это случается и по другим причинам, например, если уровень жизни населения низкий, а ставка налога непомерно высокая. Совокупность названных факторов создает предпосылки для совершения большого числа налоговых правонарушений и, как следствие, реакцию государства по защите своих имущественных интересов.

Налоговый кодекс устанавливает ответственность за нарушение порядка реализации налоговых отношений.

Понятие налоговой ответственности - одна из основных категорий налогового права, она во многом определяет место и роль правового регулирования налоговых отношений в системе права.

Например, п. 2 ст. 101 НК устанавливает, что по результатам рассмотрения материалов проверки руководителем (заместителем руководителя) налогового органа может быть вынесено решение о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения; ст. 107 предусматривает возможность привлечения организаций и физических лиц к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Налоговая ответственность является подотраслью финансово - правовой ответственности, поэтому она характеризуется всеми признаками, свойственными финансово - правовой ответственности:

- Она основана на государственном принуждении. То есть это конкретная форма реализации санкций, установленных правовыми нормами;
- Наступает за нарушение правовых отношений;
- Правонарушителями могут быть как организации, так и физические лица;
- Ответственность выражается в несение ответственности имущественного характера;
- Реализуется в процессуальной форме.

Ответственность за нарушение порядка налоговых отношений имеет две формы реализации: добровольную и принудительную. Можно их также назвать позитивной и негативной.

Очень важно чтобы налогоплательщики осознавали свой общественный долг, и уплачивать установленные законом налоги и выполнять иные обязанности.

Но так как не все осознают свою ответственность перед государством, и существует возможность применения наказания за правонарушение поведение.

К сожалению, большинство налогоплательщиков имеют низкую правовую культуру, и соблюдение законодательства о налогах и сборах не является для них типичным правилом поведения.

В результате государство вынуждено применять принуждение виновного лица претерпевать карательные меры.

Охранительные налоговые правоотношения имеют юридическое и фактическое содержание:

- Юридическое – возможность совершения со стороны государства определенных в качестве управомоченного лица.
- Фактическое – сами действия участников, направленные на реализацию предоставленных прав и возложенных на них обязанностей.

Можно выделить две основных цели, которые выполняет налоговая ответственность:

- 1) Охранительная. С ее помощью общество ограждается от нежелательных ситуаций, которые связаны с нарушением имущественных интересов государства;
- 2) Стимулирующая. С помощью же этой цели поощряется правомерное поведение.

Таким образом, из всего выше сказанного можно сделать вывод, что регулирование и охрана налоговых отношений не только в интересах государства, но так же в интересах как в общества в целом, так и каждого индивидуально. Конечно, бывает, что государство выполняет только карательную функцию по отношению к налоговым отношениям, забывая о регулирующей. Налоги должны быть не только выгодны для бюджета государства, но и быть посылными для тех, кто их платит.

Список использованной литературы:

1. Грызунова Н.В. Управление финансами хозяйствующих субъектов: современные технологии кредитования рыночных субъектов в условиях дефицита ликвидности\)
2. Научно - практический журнал «Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО». - 2014 - № 6 (2). - с. 285 - 289.
3. DudinM.N., FrolovaE.E. GryzunovaN.V., ShuvalovaE.B. The Triple Helix Model as a Mechanism for Partnership between the\ Asian Social Science. –2014. 2015. – Vol1. №1.
4. **Scopus** <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ass/article/view/42946/23522> DOI: 10.5539/ass.v11n1p239
5. Грызунова Н.В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация\ Научно - практический журнал «Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО» 2015 г., № 1 с. 67 - 73
6. Грызунова Н.В. Дудин М.Н., Тальберг О.В. Оценка финансовой устойчивости предприятий химического комплекса на примере ОАО «Невинномысский Азот»\ Научно - практический журнал «Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО» 2015 г. № 2, с. 34 - 40
7. Грызунова Н.В. Киселева И.А. Модель оценки валютного риска\ Издательский дом Финансы и кредит\ Региональная экономика теория и практика. Финансовая аналитика: проблемы и решения Риски, анализ и оценка 14 (2016) 2–15 Financial Analytics: Science and Experience ISSN 2311 - 8768 (Online) ISSN 2073 - 4484 (Print)
8. Грызунова Н.В., Киселева И.А., Колчин С.П. Симонович Н.Ю. Налогообложение: актуальные проблемы и анализ рисков. Монография. Москва: Издательство Новая Реальность, РГТУ, 2016 г. 288 с

9. Глубокова Н.Ю., Громов В.В. Развитие систем налогообложения малого предпринимательства на этапе инновационного преобразования экономики Российской Федерации (*монография*). М.: МЭСИ, 2013

10. Глубокова Н.Ю., Беликова Н.А. Некоторые особенности налогообложения НДС деятельности иностранных организаций, имеющих на территории Российской Федерации подразделения (*сборник научных трудов*)\ Сборник научных статей кафедры НИН: «Проблемы налогообложения и экономический кризис» М.: МЭСИ, 2009

© Л.С.Однорал, С.А. Алексеева, 2016 г.

УДК 336.63

О.А.Окорокова

К.э.н., КубГАУ

Г.Краснодар, Российская Федерация

С.Э.Трунина

Студентка 4 курса факультета «Финансы и кредит» КубГАУ

Г.Краснодар, Российская Федерация.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В РФ

Под инвестициями в основной капитал понимается совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств (новое строительство, расширение, а также реконструкция и модернизация объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объектов, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, затраты на формирование основного стада, выращивание многолетних насаждений и т.д.). [4]

Начиная с 2001 г. по настоящее время инвестиции в основной капитал учитываются без налога на добавленную стоимость. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал рассчитывается в сопоставимых ценах.

Инвестиции в основной капитал или сокращенно инвестирование основного капитала – это вложение капитала на длительный срок, которое призвано в будущем получить прибыль. Сам по себе инвестиционный процесс может предполагать выполнение различных операций, связанных с управлением ресурсами компании для повышения ее реального капитала. При этом вложения могут быть в качестве акций либо других ценных бумаг, денежных средств, прав на использование природных ресурсов либо имущества, кредиты, технологии, нематериальные активы либо лицензии.[6]

Другими словами, инвестиции – это результат финансирования одного субъекта другим (причем инвестором может выступать даже государство), а также в это понятие может входить передача прав.[3] Существует множество вариантов инвестирования, рассмотрим наиболее актуальные.

1. Вклад в банке - является самым надёжным способом, так как вклад можно застраховать и даже в случае банкротства, банк обязан выплатить компенсацию. Средняя ставка по вкладам 6 - 9 % позволяет лишь покрыть инфляцию, которая находится

приблизительно на таком же уровне. Таким образом, вклад вариант скорее для сохранения, а не для увеличения капитала.

2. Бизнес. Для организации собственного дела необходимо потратить много средств и времени. Правильно организованный бизнес может приносить стабильную прибыль, однако в условиях экономической нестабильности обанкротиться может даже самое процветающее дело.

3. Недвижимость. Несмотря на то, что с начала текущего года цены на жильё имеют тенденцию к снижению, ипотечные продажи остаются на довольно высоком уровне. В среднем ежегодно цены на недвижимость увеличиваются на 20—25 % , но на данный момент этот рынок нестабилен.[5]

4. Хайпы — это один из самых рискованных способов вложения. На самом деле заработать на хайпах крайне тяжело, так как это разновидность мошеннической схемы, похожая на инвестиционный фонд. Люди вкладывают деньги в данный онлайн - сервис, а он благополучно закрывается через пару месяцев. Все вложенные средства, естественно, остаются на счетах сервиса. Такой способ капиталовложения независимо от экономической ситуации является крайне рискованным.

5. Драгоценные металлы. Многие считают самым надёжным именно этот способ вложения средств, полагая, что даже в кризисные условия это самый выгодный вариант. Золото, серебро, платина и палладий обладают высокой ликвидностью и при росте мировых цен на драгоценные металлы, такое вложение может принести дополнительный доход.

6. Ценные бумаги. Данный вариант является наиболее надёжным. Чаще всего инвестируют средства в акции. Однако, при покупке акций какой - либо компании необходимо понимать, как ими оперировать. Также нужно уметь прогнозировать ситуацию на фондовом рынке и уметь выбирать перспективные компании для вложений.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки способов инвестирования средств

Способ инвестирования	Преимущества	Недостатки
Вклад	Средства застрахованы	Невысокая доходность, едва покрывающая инфляцию
Бизнес	Стабильный доход	Риск банкротства
Недвижимость	Минимальные риски, стабильный доход	Растущая нестабильность рынка
Хайпы	Высокая доходность	Высокие риски
Драгоценные металлы	Высокая ликвидность	Комиссия за хранение и НДС при покупке
Ценные бумаги	Надёжность	Высокие риски при отсутствии необходимых знаний и навыков

Чтобы обеспечить необходимый уровень роста инвестиций в основной капитал, необходимо найти подходящий источник финансирования, в противном случае добиться поставленной цели станет невозможно. При этом требуется учесть настоящие источники инвестиций, структуру объектов инвестирования по секторам и сферам экономики. Важно

понимать, что инвестирование основного капитала находится в прямой зависимости от размеров финансирования, поэтому именно он определит их значение. Это правило не используется для экономики в целом, однако его может взять на вооружение статистика по компаниям различного масштаба. К примеру, объем инвестирования основного капитала может быть равным сумме 2 - х источников финансирования – самого предприятия и привлеченных из вне средств.

Собственные средства создаются за счет износа фондов и полученной прибыли, в это время внешние инвестиции могут включать бюджетные средства, займы и взятые в банке кредиты, заграничные инвестиции и пр.

При принятии решения об инвестировании в основной капитал необходимо учесть два фактора – время и риски. Инвестирование основного капитала является общим объемом расходов, направленных на формирование основных средств: покупки оборудования, сооружение и реконструкцию объектов, а также другие действия, направленные на увеличение стоимости, ставящие целью повышение уровня прибыли. К этим инвестициям принято относить следующие: расходы на науку, образование и увеличение квалификации сотрудников.

Существует два способа государственного участия в инвестировании: предоставление субсидий и кредитов, а также направление средств в госсектор. Преобладающая доля денег используется на развитие инфраструктуры, также некоторая часть направляется на реконструкцию и расширение предприятий, их сооружение и т.д.

При оценке инвестиций в основной капитал используются такие показатели, как объем накоплений и их норма. Об объеме можно узнать по инвестируемому капиталу, одновременно с эти норма определяет соотношение объема и внутреннего продукта.[2]

Инвестиции в основной капитал имеют первостепенное значение не только для каждой компании, но и для государства. Здесь преследуются такие цели как расширение производства, повышение потенциала предприятий, вследствие чего ускоряется рост инвестиций. Их роль могут выполнять различные ценные бумаги, денежные средства, права на использование недвижимости, ресурсов, а также нематериальные активы – новые технологии, научные исследования и пр., что может принести дополнительную прибыль.

Вместе с тем Минэкономразвития РФ уточнило прогноз по оттоку капитала в 2016 - 2017 годах. Ожидается, что отток капитала в 2016 году будет на уровне \$30 млрд, в 2017 году - \$20 млрд. В 2016 году в целом ожидается рост оборота розничной торговли на 3,7 %, а в 2017 году - на 3,4 % .

Таблица 1 - Структура инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по видам основных фондов в период 2014 - 2015гг. (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами).

Показатель	2014г.		2015г.	
	млрд. рублей	в % к итогу	млрд. рублей	в % к итогу
Инвестиции в основной капитал				
в т.ч.:	35363,0	100	10277,1	100
жилища	625,9	17,7	608,6	5,9
здания (кроме жилых) и сооружения	20299,5	57,4	5169,5	50,3
машины, оборудование, транспортные средства	13301,9	37,6	3369,8	32,8
прочие	972,4	27,4	1129,2	11,0

По данным из таблицы 1 можно сказать, что удельный вес инвестирования основного капитала занимает такое направление как здания и сооружения 50,3 % , что составляет 5169,5 млрд. руб.

Следующими по иерархии являются машины, оборудование, транспортные средства 32,8 % , а именно 3369,8 млрд. руб. На прочие виды инвестирования отводится 11 % , соответственно 1129,2 млрд. руб., наименьший удельный вес занимают жилища 5,95, то есть 608,6 млрд. руб.

Таким образом, мы можем наблюдать следующую тенденцию в экономике, нежилые здания и сооружения являются наиболее выгодным инвестированием на данный момент времени. Инвестирование в недвижимость предполагает обладание относительно большим первоначальным капиталом для того, чтобы заняться этим видом инвестиций. Если такового не имеется, то целесообразнее будет положить их в банк, на депозиты до востребования, срочный вклад, купить несколько паев инвестиционных фондов либо найти другие варианты приумножения денежных средств.

Таблица 2 - Структура инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования в 2015г. (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами).

Показатель	2015г.		2014г. в
	млрд. рублей	в % к итогу	% к итогу
Инвестиции в основной капитал	10277,1	100	100
в том числе по источникам финансирования: собственные средства	5256,5	51,1	45,7
привлеченные средства	5020,6	48,9	54,3
в том числе:			
кредиты банков	805,3	7,8	10,6
из них кредиты иностранных банков	197,5	1,9	2,6
заемные средства других организаций	585,4	5,7	6,4
инвестиции из - за рубежа	95,5	0,9	0,9
бюджетные средства	1699,4	16,5	17,0
в том числе: из федерального бюджета	1000,3	9,7	9,0
из бюджетов субъектов Российской Федерации	577,9	5,6	6,5
из местных бюджетов	121,2	1,2	1,5
средства внебюджетных фондов	26,8	0,3	0,2
средства организаций и населения, привлеченные для долевого строительства	307,2	3,0	3,5
в том числе средства населения	246,4	2,4	2,7
прочие	1501,0	14,7	15,7
из них: средства вышестоящих организаций	1074,6	10,5	13,2

средства от выпуска корпоративных облигаций	160,5	1,6	0,1
средства от эмиссии акций	53,4	0,5	1,1

Официальные данные показывают, что в 2015 году собственные средства 51,1 % или 5256,5 млрд. руб. предприятий являются основным источником финансирования инвестиций в основной капитал компаний в Российской Федерации. Оставшуюся долю занимают привлеченные средства 48,9 % , или 5020,6 млрд. руб., из которых банковские кредиты в финансировании основного капитала составляют 7,8 % . т.е. 805,3 млрд. руб., заемные средства других организаций 5,7 % , в денежном эквиваленте 585,4 млрд. руб., весомую долю привлеченных средств занимают бюджетные средства 16,5 % , т.е. 1699,4 млрд. руб., из них большую часть из федерального бюджета 9,7 % , или 1000,3 млрд. руб., а из бюджетов субъектов Российской Федерации меньшую - 5,6 % , то есть 577,9 млрд. руб. Прочие инвестиции составляют 14,7 % (1501 млрд. руб.), из них значительную часть занимают средства вышестоящих организаций 10,5 % (1074,6 млрд. руб.)

В Основных параметрах прогноза социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 - 2030 гг. заложено дальнейшее увеличение доли привлеченных средств в структуре финансирования основного капитала. При этом доля средств консолидированного бюджета должна снизиться, а доля кредитов банков, напротив, существенно возрасти.

Таблица 3 - Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования по субъектам Российской Федерации в 2015 г. (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) в % к общему объему инвестиций в основной капитал.

Субъект	Собст в. средст ва	Привле ченные средств а	В том числе					
			Бюдже тные средств а	Из них:			Кред иты банко в	Средства организа ций и населени я на долевое строител ьство
				Из фед. бюдж ета	Из бюдже тов субъек тов РФ	Мест ные бюдж еты		
Централь ный Федераль ный округ	47,6	52,4	23,5	12,2	10,1	1,1	8,6	4,8
Северо - Западный Федераль ный округ	49,6	50,4	23,0	15,7	6,4	0,9	3,9	2,8

Южный Федеральн ый округ	35,6	64,4	15,1	11,1	2,7	1,3	9,0	2,5
Северо - Кавказский федеральн ый округ	39,0	61,0	39,0	28,6	8,6	1,7	3,7	0,5
Приволжск ий Федеральн ый округ	59,1	40,9	12,3	6,7	4,6	1,0	10,7	3,6
Уральский Федеральн ый округ	60,4	39,6	6,3	2,7	2,8	0,8	6,5	1,3
Сибирский Федеральн ый округ	52,0	48,0	15,9	9,9	3,9	2,1	8,8	4,0
Дальневост очный Федеральн ый округ	41,9	58,1	20,0	12,9	5,3	1,8	7,6	1,1
Крымский федеральн ый округ	39,8	60,2	41,8	18,4	20,9	2,4	2,3	3,3

В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования по субъектам Российской Федерации в 2015 году по собственным средствам преобладает Уральский федеральный округ 60,4 % , затем идет Приволжский Федеральный округ 59,1 % и Сибирский Федеральный округ 52 % к общему объему инвестиций в основной капитал. По привлеченным средствам наибольший удельный вес занимает Южный Федеральный округ 64,4 % , далее идет Северо - Кавказский федеральный округ 61,0 % и Крымский федеральный округ 60,2 % .

В условиях кризиса значительную роль должно сыграть государство, причем просто бюджетного финансирования здесь не достаточно. Необходимо применять рычаги регулирования инфляции, разрабатывать нормативно - правовую базу, которая защитила бы интересы как предприятий, так и инвесторов и дала бы возможность для развития инвестиционной деятельности в стране.

Предприятиям же в свою очередь также следует совершать определенные действия по привлечению инвестиций, например, повышая инвестиционную привлекательность или мобилизуя собственные ресурсы, отслеживая их должное распределение на простое и расширенное воспроизводство.

Список использованной литературы:

1. Улыбина Л. К. Роль инвестиций в социально - экономическом развитии общества / Л. К. Улыбина, И. Я. Исаков // Современные исследования социальных проблем. 2010. – № 2. – С. 18 - 21.

2. Улыбина Л. К. Инвестиционный потенциал страхового сектора финансового рынка / Л. К. Улыбина // *Terra Economicus*. 2012. – Т. 10. № 1 - 3. – С. 80 - 83.
3. Улыбина Л. К. Методологические аспекты стратегии достаточности собственного капитала страховой организации в условиях трансформации и глобализации рынка / Л. К. Улыбина // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2012. – № 17. – С. 26 - 29.
4. Улыбина Л. К. Лизинг как альтернативный инструмент инвестирования в экономику страны / Л. К. Улыбина, В. С. Лукашев // *Экономика и предпринимательство*. 2015. – № 12 - 2 (65 - 2). – С. 117 - 121.
5. Улыбина Л. К. Управление достаточностью собственного капитала и рисками страховщиков / Л. К. Улыбина, О. А. Огорокова // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2013. – № 85. – С. 469 - 479.
6. Халяпин А. А. Концептуальные детерминанты финансового инструментария инвестирования / А. А. Халяпин // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2015. – № 112. – С. 1279 - 1294.

© О.А. Огорокова, С.Э. Трунина, 2016

УДК 658

Л.А.Панфиль

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ

Понятие эффективности деятельности предприятия впервые было употреблено в научных трудах американского экономиста Эммерсона в середине XX века и подразумевало под собой максимально выгодное соотношение совокупных издержек и экономических результатов. В России, в течение долгого времени, на предприятиях не сравнивались результаты деятельности с расходами на производство и лишь во времена НЭПа была отмечена необходимость создания коопераций с целью увеличения капитала, путем ведения общего хозяйства и сокращения расходов его членов [1].

В современном обществе увеличение эффективности деятельности компании занимает лидирующую позицию в достижении цели повышения ее конкурентоспособности и устойчивого финансово - экономического развития в целом [4]. В связи с этим к эффективности деятельности предприятия обращено внимание обширного круга ученых и предпринимателей, каждый из которых освящает это понятие с разных сторон, вкладывая в него различный смысл. Так, к примеру, А.М. Фридман [7] отождествляет эффективность функционирования предприятия с его рентабельность, а В.П. Волков подразумевает под понятием эффективность отношение достигнутых предприятием результатов к затратам труда [2]. Ю.Н. и Д.Ю. Лапыгины, а также Т.А. Лачинина к индикаторам эффективности

относят соответствие полученных и плановых результатов, показатель удовлетворительности работой, вероятность достижения целевых показателей, соотношение реального и нормативного эффектов [5]. Вышеприведенные определения и индикаторы фиксируют эффективность деятельности как торговой так и производственной компаний.

Наиболее структурированная система оценки эффективности представлена Г.В. Савицкой в работе [6]. Приведенная автором структура делит анализируемые показатели эффективности на 2 блока, первый из которых описывается показателями темпов развития предприятия и включает в себя темпы прироста совокупных активов, объема продаж, прибыли, собственного капитала, второй отражает уровень доходности предприятия и учитывает рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, коэффициент окупаемости затрат.

В работе [3] авторами И.В. Кальницкой и М.В. Максимочкиной предложено расширить список показателей, сформулированный Г.В. Савицкой, дополнив его оценкой экономической рентабельности торгового предприятия, выраженной отношением суммарной чистой прибыли к объему товарооборота, а также оценкой эффективности использования торговых площадей, вычисляемой как отношение прибыли от продаж к объему товарооборота.

В целях повышения результатов финансово - экономической деятельности предприятия, необходимо придерживаться диверсифицированного подхода в решении различного рода задач. При управлении предприятием необходимо реализовывать ряд операций таких как проведение маркетинговых исследований с целью выявления сегмента рынка, анализ потребностей и возможностей целевой аудитории, планирование объемов производства, формирование и оценка издержек, прогнозирование прибыли, а также определение и устанавливание наиболее экономически обоснованной цен.

Положительному приращению эффективности функционирования компании способствует увеличение экономической результативности использования единицы имеющихся ресурсов. В целях максимизации результативности предприятия, необходимо обеспечить эффективное использование основных фондов предприятия, увеличение производительности труда, рост коэффициента оборачиваемости оборотных активов.

В заключении следует отметить ошибочность и нецелесообразность отождествления эффективности деятельности предприятия лишь с его финансовыми показателями. Для получения достоверной оценки эффективности функционирования предприятия и прогнозирования дальнейших перспектив его развития необходимо проведение регулярного комплексного анализа, включающего в себя оценку динамики как финансовых, так и экономических показателей деятельности компании, что своевременно позволит идентифицировать и устранить ниспадающие тенденции и, как следствие, позволит компании избежать банкротства, а наоборот, будет способствовать улучшению показателей его деятельности.

Список используемой литературы

1. Гаджиагаев М.А., Закревская Е.А. К проблеме регулирования операционного риска инвестиционной деятельности коммерческого банка // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сб. статей. - Уфа, 2015, С. 31 - 35.

2. Волков В.П., Ильин А.И., Станкевич В.И. Экономика предприятия: учебное пособие. – М.: Новое издание, 2004. – 672 с.
3. Кальницкая И.В., Максимочкина М.В. Оценка эффективности и результативности деятельности организаций // Наука и современность. - 2010. - №5 - 3.
4. Каргина Л.А. Методология разработки концепции развития электронной коммерции в России // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. Москва, 2011, 234 с.
5. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю., Лачина Т.А. Стратегическое развитие организации: учебное пособие под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: КНОРУС, 2005.
6. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты. – М.: Новое издание, 2004. – 160 с.
7. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского сообщества. – М.: Дашков и К, 2007. – 628 с.

© Л.А. Панфил, 2016

УДК 331

К.Перминова

магистрант кафедры менеджмента
экономического факультета РУДН

Научный руководитель:
Ст.преп. Чернова В.А.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Корпоративные ориентиры отражают процессы формирования социально - трудовых отношений внутри компании и между сотрудниками, основываясь на совместно принятых принципах трудового взаимодействия. Таким образом, будет справедливо рассмотреть взаимосвязь корпоративной культуры с идеологией и практикой социального партнерства.

Генезис социального партнерства можно увидеть в работах таких ученых и общественных деятелей, как А. Смит, Дж. М. Кейнс, Дж. Гелбрейт, Р. Оуэн, А. Сен - Симон, Ж. - Ж. Руссо и др.. Таким образом, различные идеи синтезировались наукой из отдельных общественных дисциплин.

Формальным моментом возникновения социального партнерства в новейшей истории можно считать создание в 1919 году Международной организации труда (МОТ), основывающей свою работу на принципах трипартизма. Целью данной организации является обеспечение прочного мира через социальную справедливость.

В данной работе предлагается взять за основу определение, приведенное в трудовом кодексе Российской Федерации: «социальное партнерство - это система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями, органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленную на

обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений». (в ред. Федерального закона от 30.06.2006 N 90 - ФЗ).

Стоит сказать, что большинство экспертов считают ключевым условием динамичного развития компании в современных реалиях создание правовой базы социального партнерства и обеспечение ее стабильности. В складывающейся системе отношений каждая из сторон (работодатель, работники и органы государственной власти) имеет свои интересы, которые стремятся высказать и отстаивать. Работодатель, прежде всего, заинтересован в получении максимальной прибыли, установлении эффективных рыночных отношений и развитии экономических связей с государством. В свою очередь, интересы государственных органов нацелены на избежание кризиса в экономике и в сфере социальных отношений. А главная задача профсоюзов - это отстаивание прав наемных работников перед предпринимателями и государством. Таким образом, целью взаимодействия общественных сил является достижение согласия по принципиальным социально - экономическим вопросам посредством механизма переговоров. Стоит отметить, что основополагающими принципами социального партнерства являются: равенство сторон в переговорных процессах; приоритетность компромиссных методов в решении возникших ситуаций; добровольность принятия обязательств, но обязательность исполнения принятых договоренностей и ответственность по ним.

Проблема гармонизации взаимоотношений между компанией и обществом имеет непосредственную связь с корпоративной культурой. В настоящее время в научной литературе существует большое количество определений понятия «корпоративной культуры». Однако в данной статье предлагается придерживаться определения, которое привел доктор экономических наук В.А. Спивак: «Корпоративная культура — это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной корпорации, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды». Таким образом, уровень развития корпоративной культуры определяет характер взаимодействия компании и общества.

Зная элементы корпоративной культуры, можно проследить ее взаимосвязь с социальным партнерством. На сегодняшний день существует множество различных подходов к определению структурных элементов корпоративной культуры, однако основоположником является американский психолог Э.Шейн.²⁰ Изучая структуру корпоративной культуры, в 1983 году он выделил три уровня: поверхностный, внутренний и глубинный. По мнению автора, базой организационной культуры является глубинный уровень: представление об окружающем мире; отношение ко времени, пространству, природе, человеческим отношениям. Эти скрытые, на первый взгляд, аспекты определяют поведение людей, помогая им воспринять внешние атрибуты корпоративной культуры. Данные элементы находятся на уровне подсознательного и носят гипотетический характер. В свою очередь, второй уровень подразумевает под собой ценности и верования, разделяемые членами организации, в соответствии с тем, как данные ценности выражаются в языке и символах. Восприятие ценностей происходит на сознательном уровне, поэтому нередко их

²⁰ Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство. — СПб.: Питер, 2002. — 336 с.

фиксируют в документах организации, которые являются ориентирами деятельности компании - философия, миссия и цели. Как правило, данную документацию формирует руководство компании и доводит до сведения всех сотрудников. И наконец, третий уровень - это внешние атрибуты корпоративной культуры, такие как: ритуалы, церемонии, стиль одежды или дресс - код, манера взаимодействия членов компании, символика организации, оформление помещения и другие внешние проявления ценностей. Их достаточно легко считать, однако интерпретировать намного сложнее, так как необходимо знание предыдущих уровней структуры организационной культуры.

Таким образом, разобрав структурные элементы корпоративной культуры, становится понятным какую роль играет социальное партнерство в формировании культуры на предприятии: чем выше уровень социальной ответственности, тем больше корпоративная культура отвечает требованиям современного мира.

Обычно корпоративная культура формируется следующим образом: зачастую компания принимает обязательные условия социально - трудового взаимодействия, норм и правил, которые приняты в той или иной стране, а затем документально оформляет их и публично заявляет о них. Таким образом, целесообразно рассматривать корпоративную культуру как механизм взаимодействия сторон социально - трудовых отношений. Более того, она позволяет членам коллектива ориентироваться в миссии, целях и задачах компании, а также взаимодействовать с работодателем и коллегами. Корпоративная культура базируется на следующих принципах: сотрудничество, социальная справедливость, соблюдение равенства, соответствие существующим законам; это совпадает с принципами социального партнерства, что в очередной раз подтверждает взаимосвязь социального партнерства и корпоративной культуры.

Для оценки современного состояния корпоративной культуры компании в рамках ее роли в системе социального партнерства, необходимо уделить особое внимание сложившимся культурным формам. Так, например, в России формированию отношений социального партнерства предшествовал государственный патернализм, который способствовал стабилизации положения работника, выступал в качестве гаранта удовлетворения важнейших жизненных потребностей. Трудящийся мог рассчитывать на стабильное получение заработной платы, сохранение рабочего места, социально - бытовое обслуживание, получение пенсии при наличии необходимых условий. Если в советский период был государственный патернализм, то сейчас, он сменяется локальным, который функционирует на уровне производственных организаций, то есть работники заключают с работодателем негласное соглашение, что при наличии социальных гарантий и достойной заработной платы, они не участвуют в управлении предприятием. Так, на многих предприятиях профсоюзы существуют только номинально. По данным статистики, собранной с помощью опроса ВЦИОМ, за последнюю четверть века роль профсоюзов в России значительно изменилась. 25 лет назад 23 % россиян оценивали позицию профсоюзов в защите прав трудящихся высоко. Однако на сегодняшний день так думают лишь 12 %. Треть респондентов дают работе профсоюзов низкую оценку, еще 35 % - очень низкую. Самый сильный скепсис проявляют резиденты крупных городов: 80 % ничего хорошего сказать о профсоюзах не могут, а также респонденты в возрасте 45 - 59 лет (74

%). Последняя цифра объяснима: данная категория граждан хорошо помнит эффективную работу профессиональных организаций в советские времена.²¹

Корпоративная и социальная ответственность частных компаний перед обществом и государством проявляется также в благотворительной деятельности, которая осуществляется в настоящее время не только с целью повысить свою репутацию в обществе, но также и наладить определенную коммуникацию с органами власти.

В настоящее время в России крупные предприятия переходят от системы социального партнерства, где ключевую роль играет государство, к контролю на местном уровне: работодатель прислушивается к мнению работников, однако самостоятельно определяет пакет социальных гарантий, которые он предлагает соискателям, в то время, как государство, регулирует на входящие за рамки права конфликты и проводит разбирательство в данном случае, выполняя роль арбитра.

© Чернова В.А., Перминова К.К.

УДК 658.153.

И.А. Пирогов

студент 2 курса института нефтегазового бизнеса
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Научный руководитель: Ю.А. Павлова

к.э.н., преподаватель кафедры «Экономика и управление
на предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Ведение любого бизнеса предполагает наличие определенных рисков, связанных с различными сторонами деятельности компаний [1]. В наиболее общем виде под управлением рисками на производстве можно понимать обеспечение системы безопасности. При этом основными аспектами безопасности являются: технический (технологический), экологический (природный), экономический (финансовый, организационно - правовой), социальный (связанный с проблемами управления персоналом).

Нейтрализация рисков – сложный, но необходимый процесс для успешного функционирования предприятия. Система безопасности должна покрывать все виды угроз и быть сбалансированной, с тем, чтобы каждая ее компонента, обеспечивая защиту определенного уровня, не требовала бы излишних капитальных и эксплуатационных затрат [2].

Одним из приоритетных направлений работы в постоянно развивающихся отраслях промышленности является инвестиционная деятельность. Действительно, инвестиции

²¹ Российская газета: <http://rg.ru/2015/01/15/profsoyuzi-site-anons.html>

необходимы, для успешной реализации стратегических задач, стоящих перед любым предприятием.

Управление инвестиционными проектами, в любой отрасли, в том числе и в нефтегазовой, обозначает, что необходимо не только признать факт наличия неопределенности, но и проводить тщательный анализ рисков и возможного ущерба. Таким образом, ведение инвестиционной деятельности требует управления рисками инвестиционных проектов.

Управление рисками – особый вид деятельности, направленный на смягчение воздействия нежелательных внешних и внутренних факторов на результаты проекта, с одной стороны, и на использование благоприятного воздействия этих факторов, с другой.

Нефтегазовая отрасль имеет широкий перечень рисков, возникающих при разработке и реализации инвестиционных проектов. Принято классифицировать риски в соответствии с фазами инвестиционного проекта: инвестиционная, производственная, стадия закрытия проекта. Для каждой стадии выделяются релевантные ей особенности. Так для фазы «производство» релевантными будут являться производственные, коммерческие, финансовые и экологические риски. Для стадии закрытия проекта логично было бы выделить риски по финансированию работ на закрытие проекта и риски, связанные с социальной ответственностью. Противопоставить этому можно риски превышения сметной стоимости для открытия производства или риски по срывам планов ввода в эксплуатацию, характерные для инвестиционной фазы [3].

Проектный цикл в целом включает в себя риски, связанные с характерными особенностями правовой и социальной системой государства и различные непредвиденные и форс - мажорные обстоятельства (факторы непреодолимой силы).

Анализ рисков инвестиционных проектов необходимо проводить с использованием современных интегрированных информационно - управленческих систем, формирования системы контроллинга безопасности предприятия [4, 5].

При разработке инвестиционных проектов и оценке их эффективности часто не учитывают необходимости авансирования средств на покрытие потребности в запасах и затратах, связанных с обеспечением различных аспектов безопасности.

При внедрении информационных систем, в модуль управления инвестиционными проектами необходимо ввести модели управления рисками. В частности, в расчет чистого дисконтированного дохода, служащего результатом реализации инвестиционного проекта, целесообразно ввести соответствующую составляющую, оценивающую потребности в ресурсах системы обеспечивающей безопасность и эффект, который обуславливается вложением средств в эту систему [6].

Стоит отметить, что нефтегазовая отрасль имеет ряд особенностей, характерных только для нее. Возьмем, к примеру, – транспортировку газа [7]. Ее особенностью является сильная зависимость эффективности затрат от уровня пропускной способности газопровода, длительное использование оборудования, что в свою очередь влечет изменение структуры капиталовложений, увеличивая их в связи с необходимостью планового ремонта или замены частей трубопровода. Так же стоит отметить высокие стартовые вложения, и длительный срок окупаемости инвестиций. В ещё большей степени это касается нефтедобычи, нефтепереработки и нефтехимических производств, характеризующихся высокой взрыво - , пожароопасностью, экологическими рисками и социально - правовыми проблемами, поскольку в их состав входят производства с непрерывными циклами, тяжёлыми и вредными условиями труда, зачастую расположенными в неблагоприятных для проживания природных условиях. Разумеется, эти факторы влияют на систему управления рисками в нефтегазовой отрасли, делая ее несколько специфичной и

ориентированной на крупных рыночных агентов, способных к решению сложных не только технических, и финансовых проблем, но и экологических и социальных вопросов, готовых ожидать длительное время окупаемости инвестиций, при условии нейтрализации рисков и получения сверхприбылей в перспективе.

Список использованной литературы:

1. Ситдииков Р.Р., Мусина Д.Р. Учет логистических рисков в планировании материальных запасов бурового предприятия. Интернет - журнал «Науковедение» . 2015. Т.7. №3 (28). С.66.
2. Павлова Ю.А., Экономические аспекты системы безопасности предприятий нефтяной промышленности: Нефтегазовое дело (электронный журнал). – 2011. – № 4. С.8.
3. Мусина Д.Р. Управление сроками реализации нефтегазового проекта. Инновационная наука. 2015. №8 - 1(8). С.38 - 41.
4. Муталов С.В., Мусина Д.Р. Формирование системы контроллинга промышленной безопасности в нефтегазовой компании. Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2014. №4. С.341 - 352.
5. Павлова Ю.А. Экономические аспекты системы безопасности в проектном анализе. В сборнике: проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика Материалы IV Международной научно - практической конференции. 2016. С. 170 - 173.
6. Павлова Ю.А. Экономические аспекты развития системы управления оборотными средствами предприятий. Экономические науки. 2011. №81. С. 167 - 171
7. Мусина Д.Р. Маркетинговое исследование рынков сбыта российского природного газа. В сборнике: Повышение качества строительства скважин. II Международная научно - техническая конференция, посвященная памяти Мавлютова М.Р. Сборник научных трудов. 2010. С. 392 - 398.

© И.А. Пирогов, 2016

УДК 330.322; 338.001.36

А. Ю. Проняева

магистрант

Н. И. Тебайкина

ст. преподаватель

Высшая школа экономики и менеджмента

Уральский федеральный университет

г. Екатеринбург, Российская Федерация

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ PROJECT EXPERT В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Современное высшее образование невозможно представить без применения информационных технологий и передовых средств обучения. Повсеместно происходит внедрение в учебный процесс мультимедийных, сетевых, облачных и современных компьютерных технологий. Совершенствуются и образовательные программы, полностью

или частично исключая из процесса обучения студентов трудоемкие ручные операции и вычисления, заменяя их на обучение работе в специализированных программных средствах, автоматизирующих изучаемые процессы. Данная практика знакомит студентов с современными технологиями и инструментами, которые позволят им в дальнейшем быстро и обоснованно принимать решения, экономя время на выполнение поставленных задач, а также наладить эффективное взаимодействие с руководством, коллегами и подчиненными. Получение навыков использования современных программных средств является неотъемлемой частью учебного плана по различным направлениям, в том числе в сферах финансового планирования, экономического учета и анализа.

Для обучения различным видам анализа экономической деятельности предприятия в учебных заведениях применяются различные универсальные и специализированные программные продукты. Универсальным и наиболее популярным инструментом для проведения анализа является электронная таблица MS Excel. Ее применение имеет как преимущества, так и недостатки по сравнению со специализированными программными продуктами (таблица 1). Выбор между ними должен осуществляться в соответствии с целями и задачами конкретной учебной дисциплины [2, 3].

Таблица 1 – Сравнение MS Excel со специализированными программными продуктами

№	Характеристика	MS Excel	Специализированные программные продукты
1.	Стоимость	От 3 000 р. до 6500 р.	от 40 до 150 тыс. руб.
2.	Гибкость	Высокая, есть возможность создания собственных наработок, моделей и методов анализа	Низкая
3.	Набор исходных данных	Закладывается пользователем	Фиксированный
4.	Надежность	Слабая. Риск допустить ошибки при самостоятельной подготовке и проведении расчетов	Высокая. Проверена разработчиками и пользователями программных продуктов
5.	Автоматизация расчета	Самостоятельный ввод данных. Самостоятельное проведение расчетов	Самостоятельный ввод данных. Расчеты автоматизированы
6.	Легкость представления результата	Самостоятельная подготовка и формирование конечного результата	Итоговая документация генерируется автоматически
7.	Время на изучение	Не требуется	Требуется
8.	Комплексная методика	Не включена	Включена
9.	Консультационная	Нет	Есть

	поддержка		
10.	Предварительная подготовка методики анализа	Требуется	Не требуется
11.	Совместимость с имеющимся оборудованием, ОС и ПО	Полная	Ограниченная

Таким образом, обучать только универсальным средствам допустимо, но введение в учебную программу практического изучения специализированных средств позволит значительно повысить профессионализм выпускников и их востребованность на современном рынке труда.

В настоящее время рынок программного обеспечения предоставляет большой выбор специализированных программ экономического анализа, различающихся по охвату задач и подходам к их решению. В число наиболее популярных входит аналитическая система Project Expert, что определяет актуальность и целесообразность ее изучения в высших учебных заведениях. Благодаря своему функционалу, Project Expert считается лучшей в своём классе программой, а также стандартом для бизнес - планирования и оценки инвестиционных проектов в России, странах СНГ и Балтии. Система разработана компанией «Эксперт Системс», уже более двадцати лет существующей на IT - рынке. Решения «Эксперт Системс» используют организации, федеральные министерства и региональные администрации, консалтинговые и аудиторские компании, банки, структуры поддержки предпринимательства и инноваций, предприятия малого и среднего бизнеса, а так же более 300 ведущих ВУЗов России и центров обучения, среди которых: Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Финансовая Академия при Правительстве РФ, Высшая школа экономики, Российская Экономическая Академия им. Г.В. Плеханова, Государственный университет управления, Московская международная высшая школа бизнеса «Мирбис», Академия менеджмента и рынка (АМиР), Высшая коммерческая школа Минторга России (ВКШ МВЭС РФ), Московский финансово - экономический институт при финансовой академии при Правительстве РФ, Уральский Федеральный университет и многие другие [1].

Компания предоставляет в свободное пользование демо - версию Project Expert со сквозным демо - примером, снабженным поясняющим текстом в дружественном интерфейсе. Программа реализована в различных решениях, в том числе локальная версия, сетевая, академическая, SaaS - решение.

Система Project Expert позволяет:

- создавать финансовые модели;
- моделировать схемы финансирования;
- оценивать и сравнивать инвестиционные проекты;
- анализировать возможные риски при реализации проекта;
- осуществлять прогнозную оценку стоимости бизнеса;
- разрабатывать бизнес - планы;

– осуществлять контроль показателей эффективности проекта в ходе и по итогам его реализации.

Данные возможности программы актуальны при обучении финансовому моделированию для различных специальностей, среди которых: «Менеджмент», «Бизнес - информатика», «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Управление проектами» и другие. Project Expert можно использовать в рамках различных форм учебной деятельности:

- лекций;
- семинаров и лабораторных практикумов;
- деловых игр;
- курсового и дипломного проектирования;
- диссертационных исследований.

Пользователями отмечаются такие закрепляемые в процессе обучения навыки, как:

- владение методологией построения стратегической финансовой модели бизнеса;
- иерархическое последовательное построения модели, с сохранением шагов развития модели;
- использование построенной модели для решения различных задач;
- манипулирование отчетными объектами модели для построения различных документов;
- навыки инвестиционного анализа в рамках отдельных проектов, групп проектов и холдинговой структуры и др. [1].

Среди закрепляемых понятий можно отметить:

- показатели эффективности инвестиций;
- дисконтирование;
- финансирование и кредитование проекта;
- инвестиции;
- основной и оборотный капитал;
- источники формирования капитала;
- структура баланса;
- жизненный цикл основных фондов;
- инфляция, ее влияние на денежные потоки и интегральные показатели;
- состав и структура капитала и так далее.

Таким образом, использование в учебном процессе аналитической системы Project Expert позволяет студентам получить не только практические навыки, но и обобщить полученные ранее знания и умения в комплексную компетенцию, а также оказывает благотворное влияние на развитие системы обеспечения качества образовательных услуг и совершенствование содержания и технологий образования.

Список использованной литературы

1. Компания «Эксперт Системс». [Электронный ресурс] – URL: <http://www.expert-systems.com/financial/pe/> (дата обращения 21.04.2016).
2. Пикуза В. И. Экономические расчеты и бизнес - моделирование в Excel. – Санкт - Петербург : Москва : Нижний Новгород [и др.] : Питер, 2012.

3. Рябых Д. Инвестиционный анализ. Excel против специализированных программ. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cfin.ru/software/invest/excel.shtml> (дата обращения 20.04.16).

© А. Ю. Проняева, Н. И. Тебайкина, 2016

УДК 336.02:330.34 (470+571)

Д.Ю.Равичева

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В. Захарян

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

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ САНКЦИЙ

На сегодняшний день состояние российской экономики характеризуется истощением возможностей интенсивного развития в рамках сложившейся структуры экономики; быстрым ростом капиталоемкости добычи минерального сырья, снижение рентабельности и инвестиционной привлекательности проектов. Социально - демографические проблемы сводятся к высокому уровню бедности, растущей дифференциации населения. Продолжается деградация человеческого капитала, быстрое старение населения (в перспективе – быстрый рост пенсионной нагрузки). Технологические проблемы охватываются отсутствием условий и потребностей внедрения новых технологий; структурой затрат, не позволяющей внедрять новые технологии и обеспечивать использование интеллектуального капитала.

Экономические санкции в начале XXI в. являются, безусловно, важным инструментом внешней политики и международной дипломатии. Принимаемые на ограниченный срок, они оказывают значительный эффект, и в полном объеме экономика, спустя определенное время, ощущает их воздействие. Многие отрицательные последствия (снижение темпов прироста ВВП, потеря рабочих мест и возможностей развития предпринимательского сектора, рост ставок по кредитам) проявляются с временным отставанием.

Ограничительные меры сказываются на экономическом развитии России. Пересмотрен прогноз темпов ВВП в сторону уменьшения, начинают расти цены на продукты потребления. В 2014 году ситуация резко ухудшилась в связи с санкциями западных стран против крупных российских компаний, а также падением цен на нефть. Например, в экономике Украины очевидно значительное падение ВВП, связанное с потерями Крымской территории и военного конфликта на востоке страны.

В государственной деятельности финансовая политика имеет важное значение и в системе управления финансами она является основным элементом. В пределах экономики

страны, для правильного функционирования экономики государства, обязательно проведение сбалансированной финансовой политики. От степени ее рациональности зависят темпы развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи и других отраслей, а также субъектов РФ. Поэтому актуальным и необходимым направлением является определение, анализ и исследование проблем финансовой политики, а также поиск оптимальных путей решения данных проблем.

В течение нескольких последних месяцев Российская Федерация живет в новых экономических условиях. Взаимные санкции со стороны Евросоюза и России начинают сказываться на экономическом развитии страны и, как следствие, на инфляции и темпах роста ВВП. Согласно данным Минэкономразвития, в январе 2015 года ВВП России снизился на 1,1 % в основном по причине снижения объёма инвестиций в основной капитал, строительство и розничную торговлю. Инфляция по состоянию на январь 2015 года составила 3,9 % (16,7 % в годовом выражении).

Приток иностранных инвестиций напрямую зависит от внешнеполитического курса. Так, в январе 2015 года на фоне падения цен на нефть, усиления геополитической напряжённости и повышения Банком России ключевой процентной ставки нестабильность национальной валюты Российской Федерации повлекла за собой сокращение инвестиционного спроса. Более того, вследствие повышения инвестиционных рисков произошёл масштабный отток капитала из страны, который за первые 10 месяцев 2014 года составил 110 млрд. долл. США. Недостаток российских и иностранных инвестиций повлёк за собой замедление экономического роста, при этом Правительство РФ частично стабилизировало ситуацию, увеличив расходы на поддержку компаний, пострадавших от санкций.

Однако, экономические санкции, оказывающие влияние на Россию - явление двустороннее, поскольку и Российская Федерация в ответ на угрозы со стороны Запада ввела ограничительные меры. Так в 2014 году возникло российское продовольственное эмбарго - запрет ввоза в страну отдельных видов сельскохозяйственных продуктов, лекарственных препаратов и продовольствия, страной происхождения которых является государство, вводившее экономические запреты в отношении российских юридических и физических лиц в 2014 году. Годовой объём импорта товаров, попавших под санкции, оценивается в 9 млрд. долл. США.

В условиях глобальной экономики, степень взаимосвязи мировых хозяйственных связей может быть различной. Для России зависимость от мира может отразиться на ряде сфер: обеспеченность страны стратегически важными товарами (продовольствие, сырьё, технологии, комплектующие для машин).

Экономическая стабильность Российской Федерации в долгосрочном периоде в целом неустойчива и зависит от любых, мелких изменений по части геополитики и цен на сырьё, однако в настоящее время российская экономика нашла некую балансовую опору, так же на валютном рынке. Тем не менее, несмотря на все подавляющие факторы, влияние Российской Федерации в мире растёт. Это происходит в основном за счёт укрепления Россией своих позиций на мировой политической арене.

В январе 2015 года была представлена Программа по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности. Согласно её положениям планируется провести меры по активизации экономического роста: стабилизационные, меры по

импортозамещению и поддержке несырьевого экспорта (реструктурирование отечественных производств с целью их оживления и развития), а также поддержка малого и среднего предпринимательства. Переориентация экономики будет происходить в направлении отраслей сельского хозяйства, промышленности и топливно - энергетического комплекса.

Конкретное внимание необходимо посвятить последствиям взаимных санкций, введенных Россией и Украиной. Обе стороны несут существенные потери от введенных санкций. Потери России вызваны: - запретом на торговлю продукцией военного назначения, сокращением потребления российского газа, отключения водоснабжения и уменьшения энергопоставок в Крым, потери российского бизнеса на Украине, утрата активов или снижение их стоимости;

- потери, связанные с замещением закупаемой на Украине продукции;
- упущенные выгоды от свертывания взаимного экономического сотрудничества;
- затраты, связанные с обеспечением безопасности приграничных районов.

Ориентировочно для Украины эти потери могут составлять 10 - 15 млрд в год, а для России – 15 - 20 млрд в год.

Украинский кризис и резкое обострение российско - украинских отношений активизировали дальнейшее развитие импортозамещения в России. Программа импортозамещения в области ВПК обойдется России в 50 млрд. руб. = 1,4 млрд. долл. В сфере ТЭК основные финансовые потери видимо понесет российская сторона, что связано с сокращением или даже полным прекращением поставок российского газа в Украину.

Принципиальный подход к формированию основных направлений обусловлен качественным изменением ее роли в реализации стратегических целей социально - экономического развития страны.

Таким образом, точно воздействовать на Россию возможно, но в таком случае последует ответная реакция со стороны нашей страны. В настоящее время Россия не находится в тупике под влиянием уже существующих экономических ограничений. Безусловно, негативные последствия коснулись и стран ЕС, поэтому дальнейшее ухудшение экономических условий маловероятно. Первоочередными задачами для национальной экономики сейчас являются повышение инвестиционного климата, активное формирование азиатского вектора международных отношений (в том числе экономических) и поддержка отечественных производств (импортозамещение). Их успешная реализация позволит направить экономику Российской Федерации на наиболее перспективное направление развития. В хозяйственном комплексе страны приоритетными направлениями экономической политики государства на среднесрочную перспективу является восстановление разрушенного воспроизводственного процесса в реальном секторе. Этого можно достичь путем изменения структуры ценообразования на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, провести переоценку труда путем совершенствования структуры заработной платы. Тенденция к высокому колебанию цен как раз и свидетельствует об отсутствии единого рынка. Так как Россия является аграрной страной развитие аграрного сектора должно быть на высоком уровне, причем путем внедрения новых технологий в сельском хозяйстве и стать одной из приоритетных отраслей.

Список использованной литературы:

1. Глотова И.И., Сидоренко А.В., Зыза К.С. Особенности стабилизационной финансовой политики в Российской Федерации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 30. с. 139–144.
2. А. В. Пронин. О правовой природе санкций ЕС в отношении РФ // Историческая и социально - образовательная мысль. 2014. № 2 (24). с. 33 - 36
3. www.minfin.ru - официальный сайт Министерства финансов РФ.

© Захарян А.В., Равичева Д.Ю., 2016

УДК 338.45

Л. К. Рахматуллина

Магистр кафедры «Экономика и управление на
предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Уфимский государственной нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Инвестиционные проекты, реализуемые в нефтяной и газовой промышленности, характеризуются длительным сроком реализации, что ведет к высокой вероятности влияния на них негативных изменений, ошибки в оценке которых, как правило, приводят к неверным управленческим решениям и существенным финансовым потерям. Таким образом, при реализации инвестиционных проектов необходимо осуществлять учет факторов внешней и внутренней среды при проведении оценки экономической эффективности инвестиционных проектов [3,5,6].

Неопределенность и риск – это категории, которые связаны с различными изменениями[4,5], однако, неопределенность отражает возможность изменения внешней и внутренней среды проекта, а риск – возможность отрицательного изменения потоков денежных средств по инвестиционной, операционной и финансовой деятельности под воздействием неопределенности [2].

Система показателей оценки рисков (рисунок 1) для каждого проекта индивидуальная и зависит от типа проекта и бизнес направления, в котором реализуется проект.

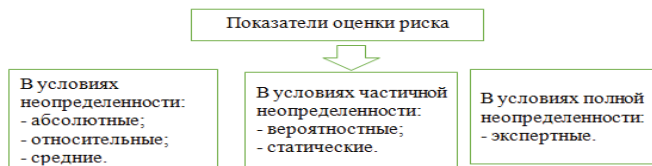


Рисунок 1. Система показателей оценки риска промышленных предприятий

В связи с этим, в каждом конкретном случае, необходимо выбирать совокупность взаимосвязанных показателей для оценки рисков проектов. Показатели оценки риска могут быть условно разбиты на 3 группы, в зависимости от полноты информации, имеющейся у субъекта. Данная группировка показателей характерны для следующих условий [1]:

- определенности - достаточно полная информация о рискованной ситуации (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и т.д.);
- частичной неопределенности – в качестве информации о рискованной ситуации выступают частоты появления рискованной событий;
- полной неопределенности – полное отсутствие информации о рискованной ситуации; в рамках частичного снятия неопределенности существует возможность привлечения специалистов.

Таблица 1 – Основные показатели системы оценки риска

Абсолютные показатели	Оценка риска структуры активов по системе ликвидности: минимальный риск (наиболее ликвидные активы); малый риск (быстрореализуемые активы); средний риск (медленно реализуемые активы); высокий риск (труднореализуемые активы)
	Оценка риска потери платежеспособности: абсолютная ликвидность; недопустимая ликвидность; нарушенная (недостаточная) ликвидность; нормальная ликвидность
	Оценка риска потери финансовой устойчивости: абсолютная устойчивость; кризисное финансовое состояние; допустимая устойчивость; неустойчивое финансовое состояние;
Относительные показатели	Непосредственная оценка риска на основе относительных показателей: коэффициент риска, индекс рыночной эффективности бизнес - операций, шкала коэффициентов риска
	Опосредованная оценка на базе относительных показателей: общий коэффициент платежеспособности; коэффициент маневренности капитала; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент критической оценки; доля оборотных средств в активах; коэффициент текущей ликвидности
Вероятностные показатели	Точечная оценка показателя риска, вероятность получения фактического значения результата меньше требуемого значения.
	Интервальная оценка показателя риска: низкий уровень риска, средний уровень риска, высокий уровень риска
Статистические показатели	Выборочная средняя, среднее значение ожидаемого результата деятельности, ожидаемое значение средневзвешенных результатов,
	Показатели вариации уровня риска: коэффициент вариации, дисперсия, размах вариации, доверительный интервал, среднее квадратическое отклонение
Экспертные показатели	Методы экспертной оценки: дельфи, мозговая атака, совещания, деловые игры, «Суд», интервью, сценарии, анкетный опрос
	Методы определения согласованности, коэффициент конкордации

Основные показатели оценки неопределенности и риска инвестиционных проектов используются в системе управления инвестиционной деятельностью промышленных предприятий [7,8] с целью принятия оптимальных управленческих решений, направленных

на развитие, экономический рост, формирование инвестиционных ресурсов в процессе осуществления инвестиционной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Буренина И.В., Гамилова Д.А. Управление фондом скважин на основе комплексной оценки эффективности их эксплуатации // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2007. № 1. С. 67.
2. Буренина И.В. Управление рисками выбытия скважин из эксплуатации. - Уфа: УГНТУ, 2010. - 165 с.
3. Буренина И.В., Варакина В.А. Система единых показателей оценки эффективности деятельности вертикально - интегрированных компаний // Интернет - журнал Науковедение. 2014. № 1 (20). С. 6.
4. Буренина И.В., Гамилова Д.А. Инвестиции в минерально - сырьевую базу нефтегазодобывающих компаний // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2010. № 2. С. 76 - 81.
5. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Зац А.С. Экономическое обоснование оптимизации производственных процессов нефтеперерабатывающих заводов // Интернет - журнал «Науковедение». 2015. - Том 7(№2) - С. 1 - 17.
6. Буренина И.В., Захарова И.М. Современные подходы оценки рисков и их использование для управления фондом скважин // в сб. Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика. 2013. С. 29 - 30.
7. Котов Д.В., Ефимова О.Ю. Современные инструменты оценки эффективности инновационных проектов // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2011. № 5. С. 75 - 80.
8. Котов Д.В., Ефимова О.Ю., Полищук М.С. Механизмы экономической оценки и управления реализацией инновационных проектов вертикально - интегрированных нефтяных компаний в современных условиях // Нефтегазовое дело. - 2013. - № 11 - 4. - С. 191 - 200.

© Л.К. Рахматуллина, 2016

УДК 338.47

И.Г. Рзун

Доцент кафедры математики и информатики

Финансовый университет при Правительстве РФ, Новороссийский филиал

С.А. Калипов

Финансовый университет при Правительстве РФ, Новороссийский филиал
г.Новороссийск, Российская Федерация

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ИННОВАЦИЙ

Исследование проблемы совершенствования управления логистическими процессами в деятельности распределительных центров является актуальной, своевременной и обоснованной. Теоретическое исследование и обоснование механизмов функционирования логистических распределительных центров и разработка методических подходов к их

созданию, управлению и совершенствованию остается актуальной для современного этапа становления экономики России.

Согласно оценкам специалистов, с начала 80 - х годов XX века в США доля в ежегодном среднем увеличении производительности труда, составляет примерно 5 – 6 % , половина обеспечивается за счет распространения концепции логистики. Зарубежная практика утверждает: логистика позволяет гораздо более эффективно использовать именно трудовые ресурсы в сравнении с другими экономико - производственными системами.

В первой из представленных конкурирующих концепций, появившихся в середине XX века на Западе, нашедшая в России сторонников, в большинстве своем, из числа бывших “снабженцев”, ярко представлено стремление приравнивать логистику к современным формам материально - технического обеспечения в производственной и других видах деятельности и сбыт продукции, рассмотренный в условиях рыночной экономики. Хозяйствующие субъекты и компании для товарооборота должны создавать и усовершенствовать организационно - экономические основы для своей деятельности. Компаниям необходимо осуществлять анализ коммерческой деятельности “без” и “до” логистики.

Сбыт реализует сквозной функционал регулирования и управления материальными потоками в розничных торговых сетях, от поступления материалов на склад и до выхода данного потока за пределы организации. Таким образом, объединяется управление такими независимыми процессами, как погрузочно - разгрузочные, снабженческие, таможенно - складские и транспортно - экспедиционные операции, регулирование запасов и другие виды деятельности, которые, создают и направляют движение материальных ценностей, ориентируясь на конечную цель предприятия.

В I квартале 2016г. грузооборот транспорта в России по данным Федеральная служба государственной статистики, составил 1266,5 млрд.тонно - километров, в том числе железнодорожного - 566,1 млрд., автомобильного - 48,6 млрд., морского - 12,5 млрд., внутреннего водного - 6,6 млрд., воздушного - 1,3 млрд., трубопроводного - 631,3 млрд. тонно - километров.



Рисунок 1 - Структура российского рынка логистических услуг

Необходим методологический системный подход к анализу логистических систем. Одним из методов - это SWOT - анализ российского рынка логистических услуг. SWOT - анализ заключается в исследовании сильных и слабых сторон бизнеса и определении возможностей успешного функционирования фирмы в сложившихся и прогнозируемых условиях рынка.

Таблица 1 - SWOT - анализ. Сильные и слабые стороны рынка.

Сильные стороны рынка	Слабые стороны рынка
высокий потенциал отрасли;	Отсутствие инноваций и автоматизации бизнес - процессов;
развитый функциональный уровень;	отсутствие системной интеграции участников логистического процесса;
наличие квалифицированных логистических операторов.	Отсутствие организационного уровня;

Таблица 2 - SWOT - анализ. Возможности и угрозы рынка.

Возможности рынка	Угрозы рынка
развитие экономики за счет увеличения внутренней и транзитной товарной массы;	техничко - технологическое отставание отечественных предприятий;
снижение сопутствующих издержек;	Снижение конкурентоспособности услуг;
создание новых рабочих мест.	утрата доли мирового логистического рынка.

Значимость для потребителя развитости рынка логистических услуг сложно переоценить, т.к. в ряде отраслей около 50 % стоимости продукции приходится на логистические издержки.

В настоящее время выделяют новые концепции современного развития логистики в качестве научной организации управления потоковыми процессами в разных сферах человеческой деятельности, характеризующихся пространственно - временной последовательностью: в медицине, военных операциях, банковской деятельности, юриспруденции, здравоохранении и др. путем их оптимизации ради повышения эффективности конечных результатов данных видов деятельности. В условиях жесткой конкуренции розничных торговых сетей, при определении показателей эффективности предприятия большое значение имеет проблема удовлетворения покупательских потребностей. С этой целью необходимо исследовать выполнение логистических операций для того, чтобы точно знать пользу, которую она приносит клиентам.

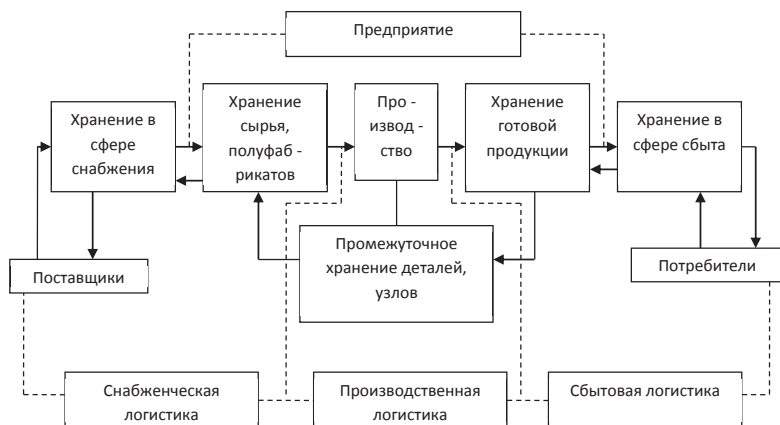


Рисунок 2— Функциональная схема логистики

В современных условиях увеличивающейся рыночной конкуренции значительное число компаний, функционирующих на корпоративном уровне, все больше осознают потребность в разработке и применении различных инноваций. Стоит отметить, что основополагающим фактором успешного использования инноваций в деятельности компании является введение именно логистических инноваций, так как только наличие эффективно действующей системы логистики позволит предприятию внедрять параллельно и другие виды инноваций.

Существует прямая зависимость между измерениями логистики, а также эффективностью проведенных работ, объясняющая необходимость существования системы логистики и внедрения инновационных технологий.

В ближайшие десятилетия волна инновационных и технологических решений кардинально изменит мир. Уже сегодня видны глобальные изменения в методах организации производства, логистических и бизнес - моделях. Новые технологии и автоматизация бизнес - процессов в логистических компаниях меняют многое в привычных способах проектирования, производства и логистики практически во всех отраслях.

К сожалению, пока Россия в этом соревновании находится в аутсайдерах.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, Россия занимает восьмое место (из 37 стран, отобранных для анализа) по абсолютному показателю расходов на НИОКР. Сумма расходов в 2012 г. Составила 24 млрд долларов (1,12 % ВВП, тридцатое место по относительному показателю). Чтобы сравняться с Японией, которая в этом рейтинге занимает третье место, России нужно увеличить затраты на НИОКР в 5,54 раза. Доля расходов федерального бюджета на НИОКР по сравнению с расходной частью бюджета в 2010– 2013 гг. составляла около 5 % . объем финансирования расходов на НИОКР из средств федерального бюджета в 2014–2016 гг. демонстрирует нисходящую динамику. Согласно прогнозу Аналитического центра расходы федерального бюджета на НИОКР снизятся до 3,25 % расходной части федерального бюджета в 2016 г.

Недавно Министерство экономического развития вынесло на публичное экспертное обсуждение набор тезисов, с учетом которых будет осуществлена корректировка принятой в 2011 году стратегии инновационного развития до 2020 года. Интересно, что предполагается не кардинальный пересмотр принятой четыре года назад стратегии, а лишь ее точечная доработка. Предполагается доработка стратегии инновационной политики и это будет происходить поэтапно. Владельцы логистических компаний вынуждены дополнять матрицу задач и инструментов, необходимых для эффективного управления.

Сегодня в России существуют три глобальные проблемы, которые являются основными вызовами для перехода к инновационной модели экономики.

Во - первых, нам надо преодолеть ситуацию, когда не работает цепочка стоимости при создании инновационного продукта. Государство достаточно эффективно запустило пилотные инструменты, обеспечившие формирование вокруг фонда «Сколково», «Роснано» и РВК развивающихся инновационных сообществ, объединяющих инвесторов, изобретателей, представителей университетов, науки. Но продукты и технологии ранних стадий не получили у нас лифта в коммерческое внедрение. А, как известно, инновация — это только внедренная идея или продукт. Любой инноватор быстро теряет интерес к генерированию новых идей, если не видит способа воплотить их в жизнь.

Вторая сложность — крайне низкие экономические стимулы внедрения инноваций.

Наша экономика и ее основные агенты — как частные, так и крупные государственные компании — обладают высокой инерционностью. Третий вызов — необходимость сломать ситуацию, когда государственный сектор не генерирует спрос на инновации. К тому же инновационный процесс обычно рождается в частном секторе экономики.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. На текущем этапе развития экономики России исполнение широкого спектра бизнес - программ по развитию отраслей народного хозяйства немислимо без использования комплексного подхода в логистике.

Использование компьютерных технологий и инноваций предполагает открытие большого поля деятельности для анализа и улучшения текущего положения дел в исследуемом секторе экономики.

Список использованной литературы:

1. Кизим А.А. Концепция построения региональной транспортно - логистической системы: вопросы теории и практики. Краснодар: КубГУ, 2004. 658 с.
2. Кизим А.А. Эффективность складской логистики на основе WMS - систем. Экономика устойчивого развития. 2013. № 13. С. 134–142.
3. Кизим А.А., Козенко В.В. Виртуальная логистика: проблемы и перспективы. Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 89–99.
4. Кобушко Т.В., Пономарев С.А. Встречная торговля: прошлое и будущее? М.: Международные отношения, 2012. С. 58–65.
5. Ковалев К., Уваров С., Щеглов П. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть. СПб.: Издательство: Питер, 2007 г.
6. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Успенский А.В. Исследование зарубежного опыта формирования логистических систем // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 99. С. 1062 - 1085.
7. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Старков И.С. Информационные ресурсы и интеллектуальные активы современного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. №9. С. 769 - 772
8. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Аверина А.В. Инфляция на потребительском рынке России. Оценка тенденций и перспектив // Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 41 - 1. С. 168 - 173.
9. Старкова Н.О., Подложнова Н.В. Предпосылки и особенности формирования бренда региона в РФ // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 20. С. 69 - 74.

© И.Г.Рзун, С.А.Калипов 2016

УДК 336

Л.Ю.Сабирова, ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»
г. Оренбург, РФ, E - mail: sabirovalolita@yandex.ru

«ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА»

В настоящее время центры преобразований сместились в регионы, развитие которых невозможно без управления, основанного на потребности в адекватных и обоснованных

управленческих решениях, которые отличались бы высокой эффективностью, гибкостью, целесообразностью и носили инновационный характер [3, 4].

Современные условия развития территорий, как социальные, так и экономические, являются причиной того, что обладание уникальным преимуществом зачастую является единственной возможностью получения долгосрочной прибыли. Одним из таких незаменимых преимуществ является туристический бренд, выступающий фактором экономического роста региональной системы и формирования социальной идентичности населения.

В случае, если необходимо привлечение межрегионального или международного интереса к какой-либо территории, то незаменимой частью решения данной задачей будет являться разработка создания и продвижения бренда, являющимся лаконичным сообщением, вызывающим у людей ожидаемый ряд ассоциаций, подтверждающийся при непосредственном посещении территории.

Имидж регионов Российской Федерации в силу большой протяженности и огромной территории страны в значительной степени формируют национальные, географические и климатические различия. В то же время, не менее важными факторами формирования имиджа региона являются факторы состояния его макро- и микроэкономики, роли в народном хозяйстве государства и отношения с федеральными органами власти [6].

С позиции системного подхода регион есть: относительно обособленная воспроизводственная система; относительно обособленная социально-экономическая система; подсистема хозяйственных взаимосвязей с другими регионами. Элементами этой системы выступают природная среда и предприятия отраслей региональной экономики (эколого-экономические элементы), население (социальный элемент), между элементами обеих групп имеются устойчивые связи и отношения [4, 5].

В настоящее время известно большое количество различных стратегий и методик разработки и формирования различных брендов, относящиеся к товарам, услугам, регионам и т.д. Процесс разработки территориального, а, в частности, регионального бренда можно рассмотреть с различных точек зрения.

К примеру, в создании бренда можно рассмотреть следующие два этапа: исследование и отбор отличий. Отличие – это совокупность большого количества деталей, по отдельности, которые могут быть незначительными и весьма индивидуальными. Ключевой момент создания успешного бренда – это нахождение уникальной тематики, цели и миссии; приумножение отличий, содержанием которого является акцентирование внимания людей на самых малых деталях с целью усиления эффекта впечатления [1].

Помимо создания регионального бренда необходимо заблаговременно разработать план по его продвижению и поддержке.

Зачастую предложенную идею многие авторы развивают и при создании регионального бренда выделяют следующие стадии:

1) нахождение и акцентирование существенных отличий, преимуществ в конкурентной борьбе, определяющих особенность территории, и являющихся основополагающими для формирования бренда. Для обеспечения данного процесса проводятся региональные и межрегиональные исследования, обеспечивающие возможность на основе объективных данных составить их рейтинг, выявить значимость данных отличий для различных целевых групп – население, бизнес-сообщество, региональные органы власти;

2) формирование содержательной наполненности регионального бренда на основе усиления конкурентных преимуществ; создание модели бренда, разработка стратегического плана;

3) создание бренда, действия по его продвижению и поддержанию: формирование механизмов и программ продвижения, их исполнение, поддержка регионального бренда.

Можно рассмотреть следующую последовательность этапов создания регионального бренда:

1) мероприятия установочного характера, с определением цели, задачи и общего подхода в реализации бренда всеми участниками процесса (бизнес, население, органы управления и пр.). В большинстве случаев попытки разработки и формирования бренда терпят неудачу именно на этой стадии по причине отсутствия согласия среди участников процесса;

2) анализ регионального потенциала развития территории;

3) выработка и формирование идеологии бренда, с целью определения уникальности бренда;

4) создание логотипа;

5) изыскание возможностей эксклюзивных инструментов продвижения бренда [2].

Зеркаль Д.А. и Мифтахова Л.Н. предложили одно из наиболее логичных и подробных описаний процесса создания регионального бренда [6]:

1) подготовительный этап (выбор и определение подлежащей территории для брендинга; определение возможного заказчика работ по формированию регионального бренда);

2) аналитический этап представляет собой исследование внешней среды и создаваемых ей предпосылок для создания регионального бренда (получение информации по региональному бренду; сбор и анализ информации о существующих брендах территорий и выполняемых ими функциях; выявление потребности в определенном бренде региона; анализ социально - экономической ситуации во внешней среде, обуславливающей спрос на бренд территории);

3) анализ региональных возможностей, оценка текущего состояния региона и определение ключевых моментов (детали исторического развития региона; географическое месторасположение территории, профиль местности; характеристика органов власти, как местных, так и окружающих территорий; состояние региональной инфраструктуры; культурная привлекательность территории, ее архитектура; приоритетные направления экономической деятельности; индустриальные мощности территории; демографические и социальные показатели);

4) проектирование (определение целей и приоритетов регионального бренда; разработка плана использования сильных сторон региона для достижения обозначенных целей; разработка территориальной структуры; формирование инновационных проектов продвижения регионального бренда; разработка программы создания регионального бренда - поиск партнеров для создания бренда, формирование плана проводимых мероприятий, определение направлений деятельности, разработка механизмов запуска регионального бренда, определение сроков реализации; разработка вариантов поддержки со стороны государства и сбор документов для получения);

5) реализация (представление программы заинтересованным лицам; получение поддержки государства; утверждение программы органами власти; учреждение органа,

ответственного за управление региональным брендом; фактическая реализация программы регионального бренда);

б) оценочный этап (оценка эффективности разрабатываемых мероприятий в рамках регионального бренда - освещение в информационном пространстве, востребованность, объемы привлеченных региональных инвестиций, количество привлеченных людей, оценка социально - экономического развития региона органами государственной власти).

Недостаточное количество существующих разработок в сфере разработки и формирования регионального бренда делает важной задачу приспособления существующих методик брендинга территорий в новых социально - экономических условиях. Брендинг на сегодняшний день является важным инструментом развития территорий и незаменимой частью развития стратегии региона.

Список использованных источников

1. Иванов, А.Н. Региональный коллективный бренд в конкурентной среде: маркетинговые технологии формирования и продвижения : дис. ... канд. экон. наук / А.Н. Иванов. - Ростов - на - Дону, 2014. - 223 с.
2. Корабейников, И. Н. Альтернативные направления развития региональной социально - экономической системы на основе использования имеющегося ресурсного потенциала [Электронный ресурс] / Корабейников И. Н., Холодилина Ю. Е. // Проблемы современной экономики, 2013. - № 4 (48). - С. 253 - 257.
3. Куценко, Е. И. Организационно - экономический механизм устойчивого развития региона : дис. ... канд. экон. наук / Е. И. Куценко. - Оренбург : ОГУ, 2007. - 198 с.
4. Куценко, Е.И. Стратегическая карта как инструмент развития региона (на примере Оренбургской области) / Е.И. Куценко // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2015. № 1 (176). - С. 87 - 92.
5. Куценко, Е.И. Устойчивое развитие региональных систем / Е.И. Куценко, А.Ю. Двинских // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2011. - № 1.1. - С. 36 - 40.
6. Фоменко, С.А. Формирование муниципальных брендов как базы конкурентных преимуществ региона / С.А. Фоменко : дис. ... канд. экон. наук / С.А. Фоменко. - Ярославль, 2010. - 217 с.

© Л.Ю. Сабирова, 2016

УДК 338.22.021.2

С.В. Рогожин

к.э.н., доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика»
Ростовский государственный экономический университет

А.С. Саутиев

магистрант 1 курса направления прикладная математика и информатика
Ростовский государственный экономический университет
Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДИНАМИКУ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Мировой финансовый кризис активно распространился по всем континентам и отраслям экономики. Опасения инвесторов и паника не стихают и сейчас. Вопрос об инвестировании

свободных денежных средств актуален как для предпринимателей, так и для простых граждан, имеющих возможность сбергать хоть сколько -нибудь значимые средства на «черный день» или для осуществления долгосрочных покупок.

Российские и иностранные инвесторы распродают любые акции, опасаясь еще большего снижения. Такими дешевыми российские компании не были уже несколько лет, но нет никаких гарантий, что они не подешевеют еще. Лучшей рекомендацией может быть только осторожность при выборе момента входа на рынок. Наиболее привлекательными становятся компании с государственным участием как самые надежные и имеющие доступ к государственным финансам. В теории, более надежным фондовым инструментом являются корпоративные облигации. Однако в текущий момент очень значительна вероятность банкротства достаточно большого количества эмитентов этих ценных бумаг, и, несмотря на высокие доходности, риск слишком велик.

Российский рынок акций обрушился более чем в 3 раза во время кризиса. Котировки ведущих компаний ведут себя непредсказуемо, то повышаясь на десятки процентов, то снова падая вниз. Санкции, наложенные на Россию за включение в свой состав полуострова Крым, влияют на курс национальной валюты в 2015 году. В марте 2015 года санкции против российских компаний были продлены еще на 6 месяцев — 15 сентября 2015 года. Представители Евросоюза неоднократно отмечали, что в случае реализации Минских соглашений и урегулирования ситуации в Украине санкции могут быть отменены, но пока такой вариант развития событий представляется маловероятным.

По данным рейтингового агентства Moody's, общий объем задолженности российских компаний перед иностранными кредиторами составляет 315 миллиардов долларов, из них 100 миллиардов необходимо выплатить уже к концу 2015 года. Поэтому запрет на выдачу новых кредитов и рефинансирование старых долгов стал серьезным ударом по многим из них, что привело к ухудшению экономической ситуации в стране и повлияло на курс рубля.

Государству пришлось спасать Сбербанк, «Газпромбанк», ВТБ, «Роснефть», «Внешэкономбанк», «Россельхозбанк», «Новатэк», «Гранснефть», «Газпромнефть», «Уралвагонзавод», «Оборонпром», «Объединенную авиастроительную корпорацию» и другие попавшие под санкции предприятия.

Правительством уже был принят план по докапитализации крупнейших банков через облигации внутреннего займа. Объем выделенных средств составит 1 триллион рублей, при чем большую часть этой суммы получат попавшие под санкции банки. Не остались в стороне и компании, подавшие заявки на получение средств из резервного фонда для реализации своих проектов. Только одной компании «Роснефть» правительство согласилось предоставить порядка 300 миллиардов рублей, причем изначально нефтяной гигант рассчитывал на получения 1,3 триллионов рублей — более 25 % средств Фонда национального благосостояния.

Темпы расходования средств ФНБ просто поражают: в апреле 2015 года Сбербанк предупредил о том, что к концу года может быть израсходовано 90 % Резервного фонда. Прогнозы Минфина ненамного оптимистичнее: в конце апреля Антон Силуанов заявил, что существует риск полного «проедания» Резервного фонда в течении 1,5 лет.

Возможно, именно эти опасения и стали причиной отказа от валютных интервенций — у государства банально не хватает денег для одновременной поддержки рубля и пострадавших от санкций компаний.

Повышение учетной ставки Центробанка в конце прошлого года с 10,5 % до 17 % несомненно стало еще одним важным фактором снижения курса с 67,7 до 54 рублей за доллар в этот период. Такое решение было вызвано необходимостью уменьшить количество спекуляций на валютном рынке. Эта цель была достигнута. По мнению

зампреда ЦБ Ксении Юдаевой повышение ключевой ставки стало одним из главных факторов укрепления рубля в 2015 году.

Но повышение ставки ЦБ неизбежно приводит к удорожанию кредитных средств, которые жизненно необходимы для любого бизнеса. Это поставило под сомнение реализацию многих коммерческих проектов на территории России и оказало отрицательное влияние на ВВП страны.

Согласно скорректированному в апреле 2015 года прогнозу Всемирного банка, ВВП России упадет в 2015 году на 3,8 % . В Минэкономразвития считают, что валовый внутренний продукт сократится на 2,5 % , такую же цифру называют и в Минфине.

Учитывая такие мрачные прогнозы для экономики страны, большинство экспертов в один голос утверждали, что поднятие учетной ставки ЦБ — временная мера, которая будет отменена до конца следующего года. Эти предположения подтвердились гораздо раньше. Уже 2 февраля 2015 года Центробанк снизил учетную ставку до 15 % , а 16 марта она была понижена до 14 % .

Снижение учетной ставки, по мнению заместителя генерального директора аналитического центра Интерфакс - ЦЭА Алексея Буздалина, обусловлено неблагоприятной ситуацией на рынке розничного кредитования: объемы выданных потребительских кредитов снизились на 50 % , при этом просрочка по кредитным договорам растет феноменальными темпами.

Ожидается, что на заседании 30 апреля учетная ставка может быть снижена еще на 1–2 пункта. Такого мнения придерживаются эксперты крупных российских и зарубежных банков: ВТБ, MerrillLynch, MorganStanley. Возможность снижения ключевой ставки 30 апреля подтвердила и глава Центробанка Эльвира Набиуллина.

Продажа иностранными инвесторами своих долей в российских компаниях и перевод ими средств из банков РФ в западные финансовые учреждения также влияет на колебания курса национальной валюты. По мнению заместителя министра экономического развития Алексея Клепача, этот фактор даже важнее, чем изменение цен на нефть.

Только за первый квартал 2015 года из страны было выведено 32,6 миллиардов долларов. По мнению зампреда Внешэкономбанка Алексея Клепача по итогам 2015 года объемы бегства капитала из страны составят порядка 100 миллиардов долларов. Всемирный Банк называет цифру в 80 миллиардов долларов.

Снижение американским агентством Standard & Poor's кредитного рейтинга России до не инвестиционного («мусорного») уровня от 27 января 2015 года наверняка приведет к еще большему недоверию инвесторов к российской экономике, а, соответственно, и к падению курса рубля.

Как только стало известно о решении Standard & Poor's, курс российской валюты упал с 65,59 до 67,81 рубля за доллар. В феврале 2015 года Рейтинг России был понижен до «мусорного» уровня и агентством Moody's.

Пока лишь один представитель «большой тройки» рейтинговых агентств — Fitch, оценивает рейтинг России на инвестиционном уровне. В апреле 2015 года министр финансов Антон Силуанов заявил, что в ближайшем будущем это агентство может даже повысить рейтинг РФ. Такое решение может быть обусловлено корректировкой бюджета и закладыванием в нем более реалистичных цифр, а также улучшением профицита платежного баланса.

Список использованной литературы:

1. Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики. М.: Фазис, 2004. т. 1,2. 1024 с.

2. Жуленев С. В. Финансовая математика. Введение в классическую теорию. М.: МГУ, 2001. 464 с.

3. <http://www.finanz.ru/>

4. <http://www.cbr.ru/>

© А.С. Саутиев

УДК 336

М.М. Сенькова

магистр РЭУ им. Г.В. Плеханова, Студентка группы ДЭФ - 142М

Т.М. Костерина,

к.э.н., проф. РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА АО КБ «ДЕЛЬТАКРЕДИТ»

Успешное развитие любого банка во много зависит от правильно выбранной стратегии и эффективной кредитной политики, поскольку именно кредитование является основным источником получения прибыли и возникновения рисков. Разработка и реализация кредитной политики зависят от реальных экономических условий, в которых функционирует банк, от разнообразных внешних и внутренних факторов на нее влияющих [1]. Благоприятная ситуация на кредитном рынке, сложившаяся в результате преодоления глобального финансового кризиса и высоких мировых цен на нефть, привела к резкому росту спроса на ипотеку. По данным Банка России с 2008 по 2014 год объемы выдачи ипотечных кредитов выросли в два раза [2]. Ряд банков выбрал ипотечное кредитование в качестве приоритетного направления своей деятельности. К такой кредитной организации относится банк «ДельтаКредит».

Коммерческий банк «ДельтаКредит» был создан в 1998 году на основе российского подразделения банка «Дж. П. Морган Банк» (J.P. Morgan Bank). Он возник как специализированный ипотечный банк. В 2005 году 100 % акций банка были выкуплены международной финансовой банковской группой Société Générale, благодаря чему банк получил дополнительные финансовые ресурсы и поддержку, которые дали ему возможность укрепить свое положение на рынке российской ипотеки. С 2011 года банк начал размещать свои облигации на Московской межбанковской валютной бирже. На сегодняшний день АО КБ «ДельтаКредит» является одним из крупнейших ипотечных банков в России. Банк имеет филиалы в 14 городах: в Москве, Санкт - Петербурге, Калуге, Владимире, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Уфе, Перми, Екатеринбурге, Челябинске, Новосибирске, Тюмени и Красноярске.

О соответствии результатов деятельности АО «КБ ДельтаКредит» тенденциям ипотечного рынка говорят данные о темпах роста его кредитного портфеля (табл.1) [3].

Таблица 1 – Сравнительный анализ темпов роста рынка банковских услуг РФ и темпов роста услуг АО «КБ ДельтаКредит» в 2008 - 2014 г.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Январь - ноябрь 2015
Темпы прироста объема рынка, % (к аналогичному	17,8	- 76,7	149, 2	88,6	43,9	31,2	30,3	- 35,9

периоду предыдущего года)								
Темпы прироста объема кредитов, выданных АО «КБ ДельтаКредит», % (к аналогичному периоду предыдущего года)	66,0	- 84,3	121,7	96,7	34,2	23,1	16,3	- 15,0

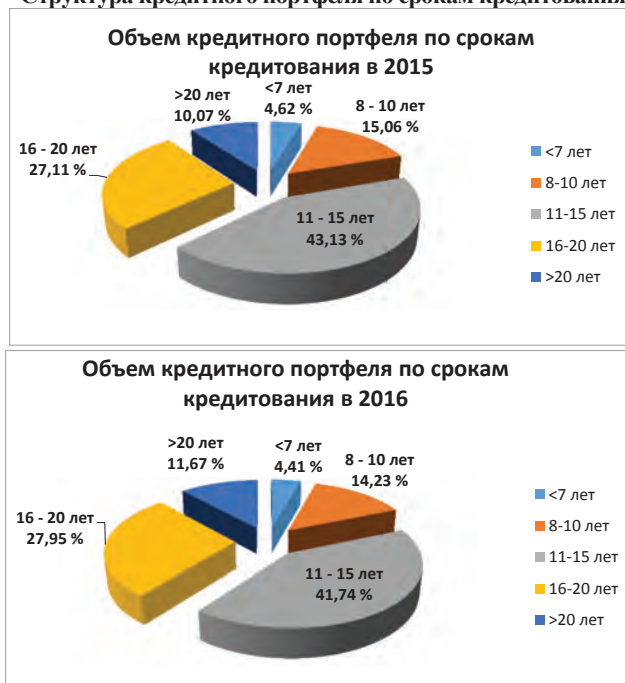
Источник: // Общая оценка результатов деятельности кредитной организации – эмитента в банковском секторе , [Электронный ресурс] [http: // www.deltacredit.ru](http://www.deltacredit.ru), дата обращения 30.04.2016.

В стратегии финансового управления банк выделяет в качестве основного направления менеджмента управление доходностью и рисками по ипотечным кредитам, особенностью которых является долгосрочный характер погашения, что требует серьезной организации мониторинга рисков.

В основном банк предоставляет долгосрочные ипотечные кредиты на 11 - 15 лет, около четверти кредитов предоставляется на срок 16 - 20 лет, около 11 % кредитов портфеля предоставлены на срок более 20 лет, и всего лишь 4,5 % кредитного портфеля составляют кредиты на срок менее 7 лет. (Рис.1.)

Рисунок 1.

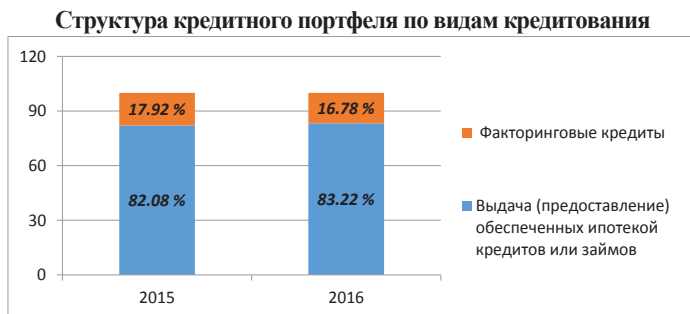
Структура кредитного портфеля по срокам кредитования



Источник: // Отчеты о состоянии кредитного портфеля АО КБ «ДельтаКредит» на начало 2015 и 2016 годов [1]

Банк специализируется на выдаче ипотечных кредитов, но также предоставляет и другие услуги кредитного характера на основании договора (об уступке требования, о приобретении залговых, иных договоров). (Рис.2)

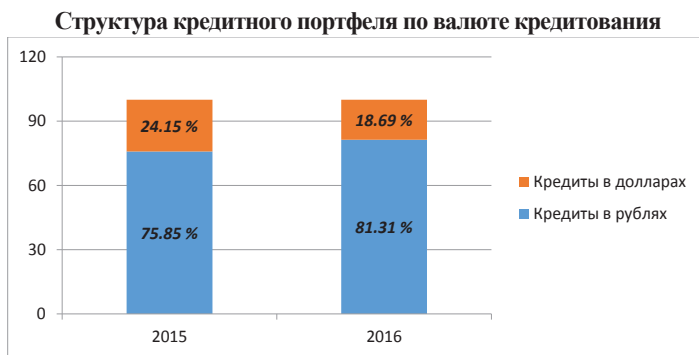
Рисунок 2.



*Источник: // Отчеты о состоянии кредитного портфеля
АО КБ «ДельтаКредит» на начало 2015 и 2016 годов [2]*

В первом квартале 2016 года общий объем кредитного портфеля банка увеличился на 1,09 % и составил 132,28 млрд. рублей. Показательно изменение объема кредитного портфеля по валюте: сумма кредитов в рублях выросла вследствие увеличения рефинансированных валютных кредитов. (Рис. 3)

Рисунок 3.



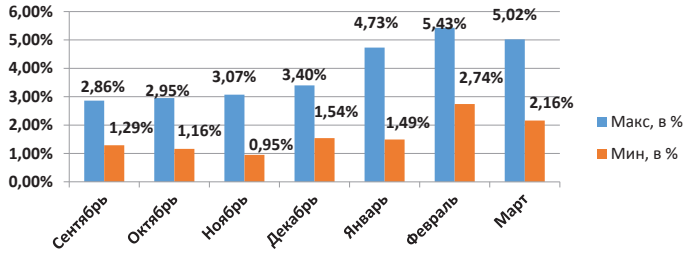
*Источник: // Отчет о состоянии кредитного портфеля
АО КБ «ДельтаКредит» на 01.04.15*

Важнейшим показателем качества кредитного портфеля банка является длительность просроченной задолженности. Очевидно, чем она меньше, тем качество кредитного портфеля выше. Анализ данных о просроченной задолженности с сентября 2014 по март 2016 года демонстрирует ее существенный рост. Наименьший объем просрочки был в ноябре 2014 года, а наивысшего уровня она достигла в феврале 2015 года (Рис.4).

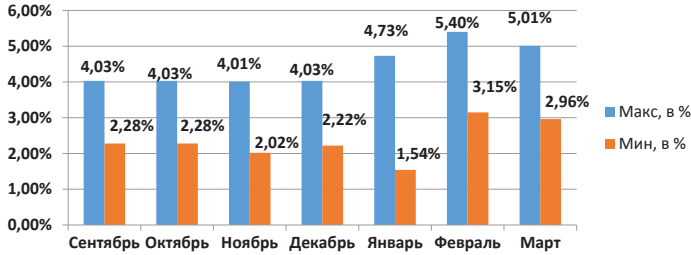
Усилия по снижению просроченной ссудной задолженности, к сожалению, не дали существенных результатов. Так на конец февраля 2016 года объем просрочки составил 3,15 % , что на 0,4 % больше, чем в 2015 году. (Рис.5). Очевидно, что кредитные риски растут, вследствие чего сокращаются объемы кредитования вообще и ипотечных кредитов, в частности.

Рисунок 4.

Просроченная задолженность по кредитам (сентябрь 2014 - март 2016)
2014 - 2015

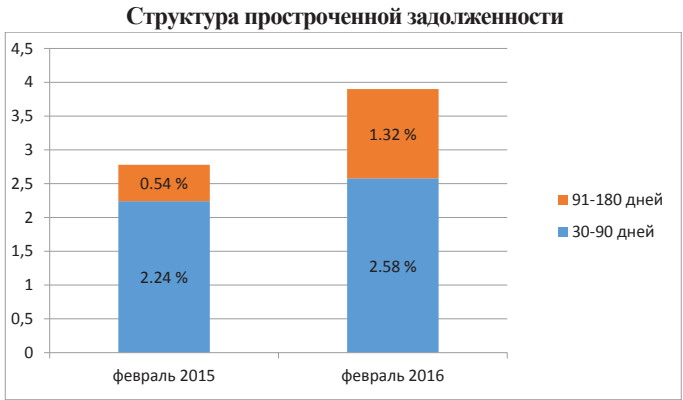


2015 - 2016



Источник: // Построено автором на основе данных по просрочке АО КБ «ДельтаКредит»

Рисунок 5.



Источник: // Построено автором на основе данных по просрочке АО КБ «ДельтаКредит»

Одним из факторов роста рисков по ипотечному кредитованию стало резкое падение курса рубля в конце 2014 года, что породило относительно самостоятельную проблему «валютных заемщиков». Для решения этой проблемы банк начал осуществлять рефинансирование и реструктуризацию кредитов на период от 6 до 12 месяцев.

Положительным фактором управления рисками ипотечного кредитования, на наш взгляд, должен стать ФЗ РФ «О потребительском кредите (займе)» и ряд мер Правительства и Банка России по поддержке кредитных организаций и заемщиков [4].

Список использованной литературы

1. Кредитный менеджмент: проблемы теории и практики / под ред. Костериной Т.М. - М.: МЭСИ, 2013. - 268 с. (главы 2 и 4)
2. Официальный сайт Банка России www.cbr.ru
3. Отчеты о состоянии кредитного портфеля АО КБ «ДельтаКредит»
4. Официальный сайт АО КБ «ДельтаКредит» [http:// www.deltacredit.ru](http://www.deltacredit.ru)
5. Ежеквартальный отчет АО КБ «ДельтаКредит» по ценным бумагам за 4 - й квартал 2014 года
6. ФЗ от 21.12.2013 №353 - ФЗ «О потребительском кредите (займе)
7. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А., Внутренняя конкурентоспособность банковской системы России: проблемы и перспективы, Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1 - 1. С. 120 - 128.

© М.М. Сенькова, 2016

УДК 330

Ч.Д. Серин - оол

Студент 5 курса экономического факультета

Тувинского государственного университета

Научный руководитель: **Ш.Ч. Соян**

К.э.н., доцент ТувГУ

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Основные средства выступают важнейшими факторами любого производства независимо от его формы собственности и сферы деятельности. Эффективное использование основных средств, их техническое состояние напрямую влияют на объем производства и конечный результат хозяйственной деятельности.

Отличительная особенность основных средств заключается в их многократном использовании в процессе производства, сохраняя первоначальный внешний вид (форму) в течение длительного времени. Под воздействием производственного процесса и внешней среды они постепенно изнашиваются, перенося свою первоначальную стоимость на себестоимость производимой продукции в течение нормативного срока их службы путем начисления амортизации по установленным нормам.

Эффективное использование производственных фондов способствует улучшению технико - экономических показателей производства, в том числе увеличению выпуска, снижению себестоимости и трудоемкости изготовления продукции, росту прибыли.

По классификационным видам ведется учет основных средств и составляется отчетность о наличии и движении основных средств.

В соответствии с ПБУ 6 / 01 «основные средства в зависимости от назначения в деятельности организации подразделяют на основные средства производственного и непроизводственного назначения» [1].

Основные средства, которые используются для получения дохода, то есть участвующие в производственном процессе, классифицируют как производственные.

Основные средства, предназначенные для обслуживания культурно - бытовых нужд работников организации (жилищно - коммунальное хозяйство, клубы, детские сады и т.д.), относят к основным средствам непроизводственного назначения.

В составе основных средств обычно выделяют следующие виды:

- здания (кроме жилых);
- сооружения;
- жилища;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- средства транспортные;
- инвентарь производственный и хозяйственный;
- скот рабочий, продуктивный и племенной;
- насаждения многолетние; вычислительная техника и оргтехника;
- инструмент специализированный;
- прочие основные средства.

К отдельному виду основных средств относятся «капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств» [1]. При этом капитальные вложения в многолетние насаждения, коренное улучшение земель включаются в состав основных средств ежегодно в сумме затрат, относящихся к принятым в эксплуатацию площадям, независимо от окончания всего комплекса работ.

Обособленно в составе основных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект. В соответствии с ПБУ 6 / 01 «под инвентарным объектом основных средств понимается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое, и предназначенный для выполнения определенной работы. Комплекс конструктивно сочлененных предметов - это один или несколько предметов одного или разного назначения, имеющих общие приспособления и принадлежности, общее управление, смонтированные на одном фундаменте, в результате чего каждый входящий в комплекс предмет может выполнять свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно» [1].

В случае наличия у одного объекта нескольких частей, имеющих разный срок полезного использования, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект. Необходимым условием правильного учета основных средств является единый принцип их оценки.

Список использованной литературы:

1. ПБУ 6/01 Учет основных средств.
2. Соян Ш.Ч. Организация бухгалтерского и налогового учета вексельных операций // Символ науки, 2016. - № 3 - 1. – С. 166 - 168.
3. Соян Ш.Ч., Хургул - оол А.А. Роль и место финансового менеджмента в современной хозяйственной среде // Инновационная наука, 2015. - № 4. Часть 1. – С.112 - 113.

© Ч. Д. Серин - оол, 2016

УДК 65.014

Д.В.Смирнов

магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда

В.В.Верна

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского

г. Симферополь, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе развития рыночной экономики в РФ повышается роль персонала предприятия как основного стратегического ресурса компании, от которого в наибольшей мере зависит качество выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, соответственно и уровень развития предприятия в целом.

Анализируя практическую деятельность современных российских предприятий, можно проследить, что все чаще в своей деятельности предприятия внедряют кадровые технологии стратегического планирования.

При разработке стратегических планов развития предприятия определяются важнейшие приоритеты кадровой политики, задачи и направления их достижения. В стратегическом плане предприятия определяются такие составляющие кадровой политики:

- определение качественного состава персонала;
- критерии подбора сотрудников;
- структура и штатное расписание предприятия;
- направления повышения квалификации отдельных категорий сотрудников [1].

Основной целью управления персоналом является создание системы, основанной не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, создании системы, в которой интересы каждого работника совпадают с интересами

предприятия, достижении высокой производительности, улучшении экономической активности предприятия в целом.

Таким образом, под общей управленческой стратегией понимается общая концепция того, как достигаются главные цели предприятия, решаются проблемы, стоящие перед компанией, и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы. Любая стратегия должна быть внутренне целостной, совместимой со средой, сбалансированной в использовании ресурсов, реальной, в меру рискованной и органически совмещать долгосрочные и краткосрочные цели предприятия.

Стратегическое управление персоналом позволяет решать следующие задачи:

- 1) обеспечение предприятия необходимыми человеческими ресурсами в соответствии с его общей стратегией;
- 2) формирование внутренней среды предприятия таким образом, что внутренняя организационная культура, ценностные ориентиры, приоритеты создают условия и стимулируют воспроизводство и реализацию человеческих ресурсов и собственно стратегического управления;
- 3) способность устранения противоречий в вопросах централизации - децентрализации управления персоналом [2].

Стратегия управления персоналом - это специфический набор основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированных с учетом типов организационной стратегии, организационного и кадрового потенциала, а также типа кадровой политики [1].

Стратегия управления персоналом формируется в виде планов или программ действий, основанных на информации, собранной на стадии анализа внутренней среды организации, и кадровом прогнозе развития компании.

В экономической литературе выделяют несколько маркетинговых стратегий, каждой из которых соответствует определенный вид кадровой стратегии.

Стратегия роста - обеспечивает наращивание конкурентных преимуществ предприятием, благодаря выходу на новые рынки, диверсификации, внедрению нововведений. Для этой стратегии является характерным привлечение персонала, особенно высокой квалификации, который сможет предложить организации новые идеи и создать эксклюзивную продукцию, повысив тем самым конкурентоспособность предприятия. Также эта стратегия делает основной акцент на создание независимой системы мотивации и создания позитивного социально - психологического климата [3].

Основными преимуществами этой стратегии является накопление собственного опыта с развитием нового направления деятельности (поскольку бизнес начинают с нуля), а также возможность планировать темпы своего развития с учетом темпов развития отрасли, особенно в "молодых" отраслях.

Стратегия умеренного роста - свойственна предприятиям, имеющим уже достаточно прочные позиции на рынке, то есть на рынок они вышли довольно давно и смогли проявить свои конкурентные преимущества, а также присуща предприятиям, которые работают в традиционных сферах. Для этой стратегии характерна стабилизация персонала, привлечение и закрепление кадров. В отличие от стратегии роста, эта стратегия предполагает переподготовку персонала, внутреннее перемещение кадров, а также один из основных элементов развития персонала - социальные гарантии [3].

Кроме стратегий развития персонала, существуют также стратегии сокращения. Стратегии сокращения применяют тогда, когда необходимо сократить или расформировать подразделения, которые не приносят прибыли предприятию, а также в периоды перестройки деятельности предприятия, когда нужно осуществить его "санацию", избавиться от всего устаревшего.

Стратегия сокращения заключается в массовых увольнениях и помощи в трудоустройстве. Основной акцент делается на стимулировании досрочного выхода на пенсию, сохранение персонала, отвечающего будущим направлениям работы [4].

Таким образом, в зависимости от развития организации, а также ситуации на рынке, предприятие сокращает или увеличивает производство, увеличивает или уменьшает качественный и количественный штат персонала. Эти все процессы в себе может объединять комбинированная стратегия [4].

Рассмотрим более подробно основные формы кадровых стратегий, а именно: стратегии функционирования и стратегии развития.

К стратегиям функционирования относят стратегию лидерства по издержкам, стратегию дифференциации и стратегию фокусировки [6].

Стратегии лидерства по издержкам соответствует кадровая стратегия, ориентированная на привлечение и закрепление работников массовых профессий средней квалификации. Для осуществления данной кадровой стратегии обычно нет необходимости привлекать кадры с высоким уровнем творческого потенциала. Потребность в руководителях удовлетворяется за счет менеджеров административного состава.

Кадровая стратегия, соответствующая стратегии дифференциации, ориентирована на персонал узкой специализации и максимально высокой квалификации - ученых, исследователей, проектировщиков. Менеджеры в этом случае должны иметь качества лидеров.

Стратегии фокусировки соответствует функциональная кадровая стратегия, аналогичная одной из описанных выше, с учетом того, что потребуются практики более узкой специализации.

Стратегии развития организации, такие как стратегии экономического роста, стабилизации и сокращения, направлены на повышение или сохранение конкурентных преимуществ организации. Этим стратегиям соответствуют определенные кадровые стратегии.

Если предприятие развивается в соответствии со стратегией роста, то кадровая стратегия предприятия должна быть направлена на привлечение персонала особенно высокой квалификации с творческими и предпринимательскими задатками, для чего должны быть созданы соответствующие условия: надлежащая система оплаты труда, мотивации и благоприятны социально - психологический климат.

Функциональная кадровая стратегия, когда предприятие развивается согласно стратегии стабилизации, направлена на привлечение и закрепление кадров, стабилизацию персонала. На первый план выступают проблемы внутреннего перемещения кадров и их переподготовки, усиление социальных гарантий, организации ухода на пенсию и др.

Выводы. В современных условиях хозяйствования, характеризующихся изменчивостью и нестабильностью среды, проблема развития работников как неотъемлемого элемента стратегии управления персоналом приобретает особую актуальность, поскольку

формирование и реализация эффективной стратегии управления персоналом является залогом не только развития самих работников, но и непосредственной предпосылкой экономического роста предприятий и его стратегического развития.

Список использованной литературы:

1. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В. Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом: учебно - практическое пособие / под ред. А.Я. Кибанова. – М.: Проспект, 2014. – 64 с.
2. Кристенсен Ральф. Стратегическое управление человеческими ресурсами: дорожная карта. От великой идеи к деловой практике / Пер. с англ. А. Столярова. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2012. – 288 с.: ил.
3. Колетвинова Е.Ю. Стратегическое управление персоналом. Краткий курс. / Е.Ю.Колетвинова. – М.: Проспект, 2016. – 144 с.
4. Яхонтова Е.С. Стратегическое управление персоналом: учебное пособие / Е.С.Яхонтова. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 384 с.

© Д.В.Смирнов, В.В.Верна 2016.

УДК 338

Л.Н.Талыпова, Л.И.Хабибрахманова

студенты 2 курса экономического факультета

Елабужский Институт Казанского Федерального Университета

Научный руководитель: Э.А.Осадчий

к.э.н., доцент кафедры «Экономики и менеджмента»

Елабужский Институт Казанского Федерального Университета

г. Елабуга, Республика Татарстан

КЛАССИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ АМОРТИЗАЦИИ

Амортизация, как экономическая категория, и как механизм перенесения стоимости основных средств на готовый продукт – объективные воспроизводственные процессы, протекающие на макро и микроуровне в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Теоретические и практические проблемы амортизации продолжают находиться в центре внимания отечественных и зарубежных исследователей.

В зарубежной литературе амортизация понимается как метод бухгалтерского учета, позволяющий систематически и рационально распределить расходы или стоимость капитальных активов на протяжении всего срока их службы, как «процесс распределения, но не оценки». Такому представлению соответствуют следующие предпосылки: во - первых, из - за ограниченности срока службы стоимость основных средств должна распределяться на издержки в течение всех лет их эксплуатации. Периодический ремонт и тщательный уход могут сохранить здания и оборудование в хорошем состоянии и значительно продлить срок его службы, но, в конечном итоге, и каждое здание, и каждая

машина должна прийти в негодность. Необходимость амортизации не может быть исключена регулярным ремонтом; во - вторых, термин «амортизация», используемый в учете, понимается не как физический износ или снижение рыночной стоимости объекта в течение данного времени, а как списание стоимости производственных активов в течение времени их полезного функционирования. В - третьих, амортизация не является процессом оценки стоимости. Бухгалтерские записи ведут в соответствии с принципами определения себестоимости и, таким образом, они не могут служить индикатором изменения уровня цен.

В условиях модернизации производства амортизационная политика выступает эффективным инструментом финансового менеджмента, открывающим возможности достижения одновременно трех результатов: рыночной оценки износа имущества; определение динамики накопления и капитализации амортизационного ресурса; восстановления основных средств. Вызовы времени предопределяют дальнейшее развитие методологии амортизации. В обновленной версии большой российской энциклопедии определяется, что «амортизация основных фондов – это перенесение стоимости основных фондов по мере их физического и морального износа на произведенный с их помощью продукт». Первоначально стоимость основных средств трактуется как совокупность затрат, реализованных в форме долгосрочных вложений капитала в предметы труда сроком эксплуатации более 12 месяцев. В учете экономически развитых стран под «амортизационными списаниями» понимают величину необлагаемой прибыли, которая показывается в отчете фирмы и, как правило, превышает величину действительного износа капитала. Таким образом, достигается занижение размера налогооблагаемой прибыли и происходит экономия собственных средств в виде налоговых платежей. Обобщая классические трактовки амортизации отметим «проверенные временем» и сохранившиеся в современной практике алгоритмы воспроизводства капитала. Во - первых, из - за фиксированности срока службы, изменчивости условий эксплуатации и износа стоимость основных средств постепенно переносится на себестоимость продукции в объеме амортизационных отчислений. Управление динамикой их поступления позволяет оптимизировать финансовые потоки, сопряженные с использованием амортизируемого имущества. Во - вторых, амортизация выступает инструментом бухгалтерской оценки износа, но не позволяет оценить рыночную стоимость капитала. Даже если в результате выгодной сделки и / или конъюнктуры рынка цена актива повышается, амортизация продолжает начисляться по его первоначальной стоимости.

Амортизационная политика в современных условиях становится эффективным инструментом управления разноректорными денежными потоками предприятия, позволяя с помощью присущего ей информационно - аналитического потенциала, достичь устойчивой воспроизводственной сбалансированности основного капитала; амортизационная стратегия наряду с кадровой, финансовой, маркетинговой, кредитной и др. становится новым и равнозначным элементом производственного менеджмента. На этапе становления экономики «знаний» востребованы не только материальные производственные ресурсы, но и новые компетенции и профессиональные навыки специалистов. Новые теоретические знания в сфере амортизации открывают перед ними широкие возможности на практике успешно использовать результативные приемы управления финансовыми ресурсами.

Список использованной литературы:

1. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 720 с.
2. Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учебное пособие / В.П. Астахов. - Рн / Д: Феникс, 2013. - 479 с.
3. Бархатов, А.П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / А.П. Бархатов. - М.: Дашков и К, 2013. - 268 с.

© Л.Н. Тальпова, Л.И. Хабибрахманова, 2016

УДК 332.36; 338.43; 633.18

Е.В. Тарасова

К. геогр. н., доцент

ВГУЭС

г. Владивосток, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ РИСОВОДСТВА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА

Аннотация. Рис является основной сельскохозяйственной культурой питания большей части населения земного шара и в странах Азиатско - Тихоокеанского региона (АТР). Зона рисоводства РФ примыкает к северной границе мирового ареала распространения риса. Средняя урожайность риса в Приморском крае на 50 - 80 % ниже, чем в Краснодарском крае. Это объясняется неустойчивым муссонным климатом и низкими летними температурами. Однако в настоящее время существует большой выбор агротехнических решений, позволяющих минимизировать потери или увеличить продуктивность риса и собирать в Приморье урожаи до 25–32 центнеров с гектара. Увеличение производства риса возможно за счет более эффективного использования природных ресурсов и современных моделей агрометеорологического обеспечения, внедрения новых высокоурожайных скороспелых сортов местной селекции, высокотехнологичных современных сельскохозяйственных машин и оборудования для переработки, хранения и транспортировки риса, привлечения в отрасль отечественных и зарубежных инвестиций и формирования высококвалифицированных кадров для агробизнеса. В работе дана комплексная оценка современного состояния агрометеорологического обеспечения рисоводческой отрасли Приморья в современных социально - экономических условиях развития Дальнего Востока России.

Ключевые слова: рис, урожайность, изменение климата, агробизнес, агропромышленный комплекс, агрометеорологическое обеспечение, прогнозы.

Введение. Основной биологической особенностью риса является произрастание под слоем затопления, вследствие чего основным агроклиматическим фактором лимитирующим урожайность риса на территории РФ является теплообеспеченность вегетационного периода и температуры воздуха в отдельные периоды вегетации [2, с.54].

Наименее благоприятным регионом Российской Федерации для производства риса является, расположенный в муссонном климате Дальнего Востока, — Приморский край. Изучение особенностей пространственного и временного изменения климата и погоды имеет важное методическое значение не только для научного обоснования размещения посевов риса в самых северных районах мирового ареала распространения. Прогнозы урожайности риса, оценка экономических рисков от неблагоприятных погодных условий, разработка рекомендаций по использованию агрометеорологической информации в целях повышения урожайности и др. осуществляется на основе климатической и прогностической агрометеорологической информации [9, с. 52].

Вопросы климатической изменчивости отдельных регионов и территорий произрастания различных сельскохозяйственных культур и методов оценки воздействия изменений климата на продуктивность агропромышленного сектора приобретают особую актуальность на фоне глобального изменения климата. Для решения этих вопросов используются различные модели изменения климата.

Агроклиматические ресурсы Приморского края применительно к рисоводству изучены, как правило, на основе метеорологической информации до 1990 года [15, с. 104]. В этих исследованиях было установлено, что для условий муссонного климата Дальнего Востока колебания сумм температур выше 10°C в течение вегетационного периода, за счет циркуляционных особенностей, могут достигать до 350°C . При этом наиболее тепло обеспеченные участки зоны рисоводства Приморского края, к которым относятся прилегающие к озеру Ханка территории, получают в неблагоприятные по температурному режиму годы дополнительно $200\text{--}250^{\circ}\text{C}$. Кроме того, рисовые поля на наиболее благоприятных почвах могут получить дополнительно за период вегетации до 120°C .

Постановка задачи. Основная цель данного исследования - анализ динамики урожайности риса в Приморском крае за 1950–2013 гг. и специфики агробизнеса в условиях муссонного климата юга Дальнего Востока. Обобщение результатов агрометеорологических исследований для рисоводческой отрасли на примере Краснодарского и Приморского края.

Оценка первых результатов программы возрождения рисоводства и перспектив агробизнеса Приморского края в АТР.

Методы исследования и исходная информация. Методы оценки климата для целей производства сельскохозяйственных культур, в том числе и риса, представлены в многочисленных работах зарубежных и российских исследователей. При оценке агроклиматических и агрометеорологических условий производства риса, прежде всего, анализируются: термические условия вегетационного периода, условия увлажнения и неблагоприятные аномальные явления погоды (засуха, наводнения, понижение температур и пр.) [20, с. 602]. Были рассмотрены теоретические и практические исследования отечественных авторов, посвященные развитию рисоводческой отрасли на территории Приморского края при современных социально - экономических условиях. В качестве исходной была использована информация об урожайности риса за период с 1950 по 2013 гг., приведенная в [19, с. 90].

Результаты и обсуждения. Выращивать рис на территории Приморского края начали ещё в начале прошлого столетия, но только к концу сороковых годов в крае были возведены промышленные ирригационные системы, примыкающие к юго-восточному,

южному и юго—западному побережью оз. Ханка. Второй район производства риса располагался вдоль среднего течения реки Арсеньевка. Это наиболее благоприятные в крае с точки зрения температурного режима и типов почв территории для выращивания риса. Основной водозабор ирригационных системы осуществляется с оз. Ханка. Общая площадь ирригационных систем в 70 - 80е годы прошлого столетия в Приморье составляла около 60 тысяч гектаров. Валовый сбор урожая риса в среднем 100 тысяч тонн, что позволяло обеспечить этой ценной крупяной культурой население всего Дальнего Востока. Средняя урожайность риса в Приморье в период с 1950 по 1990 гг. составляла около 22,5 центнеров с гектара, при максимальной средней по краю урожайности до 31,2 центнеров с гектара в 1978 г. (рис. 1).

В настоящее время используется только 40 тысяч гектаров. Валовый сбор риса в Приморском крае, например, в 2013 году составил 54,7 тыс. тонн. Производство риса в крае позволяет не только полностью обеспечить потребность населения Приморского края и всего Дальнего Востока в этой ценной сельскохозяйственной культуре, но и экспортировать рис в страны АТР



Рисунок 1. Динамика урожайности риса в Приморском крае по [19].

Средняя урожайность риса за последние 10 лет в России составляет 51ц / га. Самая высокая урожайность риса (70 ц / га) в стране отмечается в Краснодарском крае, где на отдельных полях собирают до 80–90 ц / га. [3, с. 14] В Приморском крае агроклиматические условия для культуры риса значительно уступают Краснодарскому краю [1, с. 65]. Урожайность риса за последние 10лет в Приморье составила около 24,8 ц / га. Самые высокие урожаи риса в Приморье собраны в 1978 г. (32,2 ц / га) и в 2010 г. (31,4 ц / га).

Закупочные цены на рис позволяют достигать практически всем рисоводческим хозяйствам высокой рентабельности. В настоящее время почти половина риса в Приморье производится в личных фермерских хозяйствах.

С точки зрения климата, Приморье – один из самых благоприятных регионов Дальнего Востока для растениеводства. Здесь можно выращивать сою, кукурузу, рис и другие культуры не только для нужд внутреннего рынка, но и на экспорт. В начале XXI столетия посевные площади под рис и урожайность риса уменьшились, что объясняется как экономическими причинами, так изменением климата. В этот период в Приморье стал

поступать относительно дешевый китайский рис, что привело к банкротству многие приморские рисоводческие хозяйства. На территории Приморского края и в Краснодарском крае наблюдались неблагоприятные погодно-климатические условия. Неблагоприятные для произрастания риса агрометеорологические условия (низкие температуры июня и всего периода вегетации, влажный тип погоды, низкая инсоляция и др.) в период с 1993 по 2004 годы, привели к тому, что средняя урожайность риса за эти годы составила 12,6 ц / га с абсолютным минимумом 8,0 ц / га в 1995 году.

В Приморском крае оценкой влияния температурного фактора на урожайность риса занимались, преимущественно в 70–90 - х гг. прошлого

века, известные ученые, специалисты в области агрометеорологии: Чирков Ю.И. [14, с. 94], Пестерева Н.М. [5, с. 59; 7, с.64], Чернышева Л.С. [13, с. 118]. В последние годы те или иные аспекты данной проблемы рассматривались в работах Пестеревой Н.М. [21, с. 348]. С практической точки зрения для уменьшения рисков в земледелии большое значение имеет заблаговременность прогнозов урожайности [16, 160 с.]. Прогнозы до сева позволяют аграриям маневрировать сортами, агротехническими приемами (сроки, способы посева, нормы высева семян, водный режим и пр.). Основными методами прогнозов до сева, являются методы прогнозной экстраполяции (линейная экстраполяция; аналитическое выравнивание рядов динамики; экспоненциальное сглаживание; методы гармонических весов; использование уравнений авторегрессии, «скользящего среднего») и физико-статистический метод [4, с. 16; 6, с. 105]. Последний базируется на качественно-физической модели взаимодействия атмосферной циркуляции и теплового состояния подстилающей поверхности над дальневосточным регионом [8, с. 50] в результате которого формируется определенный температурный режим в зоне рисосеяния Приморья. Расчетные схемы получают методами многократного просеивания предикторов, ежегодным перерасчетом коэффициентов прогностических уравнений и комплексированием прогнозов разной заблаговременности.

Несколько лет назад в Приморье была разработана программа возрождения рисоводства, которой предусмотрено создание новых акклиматизированных высокоурожайных скороспелых сортов риса, совершенствование агротехнических приемов, приобретение специализированной сельскохозяйственной техники, развитие фермерских хозяйств и пр. Например, в Приморском научно-исследовательском институте сельского хозяйства (ПНИИСХ) ведутся фундаментальные и прикладные исследования этой культуры [11, с. 64]. Здесь впервые акклиматизировали длиннозерные сорта, востребованные в АТР. Учеными создана целая линейка новых сортов риса, соответствующих мировым и европейским стандартам. В частности был создан ультрараннеспелый сорт «каскад», который позволяет не только начать уборку в более ранние сроки, но и уменьшить риск земледельцев в годы с неблагоприятными агрометеорологическими условиями произрастания риса. Скороспелый сорт местной селекции «долинный» с урожайностью от 4,5 до 5,1 тонн с гектара хорошо переносит низкие температуры, устойчив к полеганию, осыпанию, пригоден к поздней уборке, что создает особые преимущества данного сорта в условиях муссонного климата юга Дальнего Востока.

Заключение. Таким образом, объединенными усилиями специалистов различных сфер экономики, ученых растениеводов, фермеров, специалистов агрометеорологов и др.

реализуется программа возрождения рисоводства в Приморье. В качестве первых результатов следует считать экспорт в КНР в 2015 году первых партий зернобобовых культур. Глобальный рынок Китая для российского зерна открылся 17 декабря 2015 года, когда страны подписали протоколы о фитосанитарных требованиях к поставляемому из РФ зерну. В частности, кукурузу, рис, сою и рапс можно ввозить в КНР только из Хабаровского, Приморского и Забайкальского краев, Амурской области и Еврейской АО. Для совершенствования системы агрометеорологического обеспечения рисоводства в Приморье необходимо разработать новые индикаторы агроклиматологии, усовершенствовать существующие и разработать инновационные агрометеорологические сервисы, позволяющие фермерам оперативно не только получать информацию об опасных явлениях погоды, но и осуществлять адаптационные мероприятия. Наиболее перспективным современным направлением развития инновационных агрометеорологических сервисов могут быть геоинформационные системы и технологии [10, с. 255; 12, с. 66; 17, с. 757; 18, с.158].

Список использованной литературы

1. Галкин, Г.А., Ладатко В.А. Зависимость урожайности риса на Кубани от агроклиматических факторов: методологические и библиографические аспекты // Рисоводство. – Краснодар, 2016. – № 1–2. – С.63–71.
2. Галкин, Г. А. Климат Кубани в прошлом: воспоминания о будущем? // Рисоводство. – Краснодар, 2014. – № 2 (25). – С. 52–56.
3. Ковалев, В. С. Проблема повышения урожайности риса в Краснодарском крае / В. С. Ковалев, Н. В. Воробьев, М. А. Скаженник, И. И. Супрун, В. Н. Шиловский // Рисоводство. – Краснодар, 2015. – № 1–2. – С. 13–15.
4. Пестерева Н.М. О возможности использования некоторых параметров циркумполярного вихря применительно к долгосрочному прогнозу урожая риса в Приморском крае. // Труды ДВНИГМИ, вып. 121, «Агрометеорология». – Л.: Гидрометеиздат, 1985. – С. 10–19.
5. Пестерева Н.М. Долгосрочный синоптико - статистический прогноз теплообеспеченности вегетационного периода // Труды ДВНИГМИ, 1988. – № 141. – С. 28–40.
6. Пестерева Н.М. Использование линейного дискриминантного анализа при прогнозировании урожайности сельскохозяйственных культур // Метеорология и гидрология. – 1991. – № 6. – С. 101–108.
7. Пестерева Н.М., Полад–Заде М.В., Сенников В. А. Климатическая информация и некоторые аспекты ее использования в сельском хозяйстве // Изв. ТСХА. – 1991. – № 8. – С. 58–72.
8. Пестерева Н.М., Плотников В.В., Тарасова Е.В. Качественно - физическая модель квазидвухлетней цикличности аномалий погоды и урожая риса на юге Дальнего Востока // Тр. ДВНИГМИ. – 1991. – Вып. 157. – С. 47– 62.
9. Пестерева Н.М., Стародубцева Л.А., Попова Н.Ю. Современное изменение климата в северо - западной части азиатско-тихоокеанского региона и туризм // В сборнике: Перспективы развития туризма на Дальнем Востоке России Сборник материалов Дальневосточного туристского форума. – Хабаровск, 2004. – С. 113–119.
10. Пестерева Н.М., Битюков Н.А., Попова Н.Ю., Пестерев М.С., Мартынов Я.А. Университетская сеть центров космического мониторинга как основа интеграции и

развития современных технологий зондирования Земли из космоса *Sochi Journal of Economy*, 2011. – № 4. – С. 251–260.

11. Приморская газета. Аграрное Приморье: Технологии, проекты, перспективы // Администрация края, Владивосток, 26.04.2016, спецвыпуск № 50 (1221). – 22 с.

12. Романова Г.М., Пестерева Н.М., Нетребко А.В. Развитие научной и инновационной деятельности университета // Высшее образование в России, 2010. – № 4. – С. 60–67.

13. Чернышева Л.С., Пестерева Н.М. О микроклиматической неоднородности рисовых массивов Приморского края. // Труды ДВНИГМИ, вып. 121. «Агрометеорология». – Л.: Гидрометеоиздат, 1985. – С.115–121.

14. Чирков Ю.И., Чернышева Л. С., Пестерева Н.М. Районирование рисосеющей зоны Приморского края по микроклимато-образующим факторам // Метеорология и гидрология. – 1982. – № 11. – С. 93–97.

15. Чирков Ю.И., Пестерева Н.М. О влиянии различных типов погоды на урожай риса в Приморском крае // Метеорология и гидрология. — 1983. – № 5. – С. 103–108.

16. Чирков Ю.И., Пестерева Н.М. Использование ресурсов климата и погоды в рисоводстве / монография. – Санкт-Петербург: Гидрометеоиздат, 1990. – 160 с.

17. Pestereva N.M., Pesterev M.S., Martynov Ya. Role of universities in forming a competence of innovative activity as an essential factor of successful realization of a strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020 // *European researcher. Series A*. 2012. № 10–2 (32). С. 1753–1760.

18. Pestereva N.M., Popova N.Yu. Russian expertise of public– private Partnership during training personnel for earth remote sensing // *Transformationsforschung Universitat Innsbruck, Institut for Geographie*. – Innsbruck, 2012. – С. 155– 161.

19. Pestereva, N. Weather Anomalies and the Formation of Rice Yield in the South of the Russian Far East // *Adv. Environ. Biol.*, 2014. Том 8. – №17. – С.88–93.

20. Pestereva N. Some features of rice production along the northern border of distribution // *Australian Journal of Scientific Research*, 2014, No 1 (5), Volume III, Adelaida, 2014. – P. 600–605.

21. Pestereva N. Development of synoptic—statistical method of forecasting crop yields and mariculture in the south of Russian Far East // *Proceedings of the 1st International Sciences Congress “Fundamental and Applied Studies in the Pacific and Atlantic oceans countries”*. – Japan, Tokyo, 2014. – P. 346–352.

© Е.В. Тарасова, 2016

УДК 332.36; 338.43; 633.18

Е.В.Тарасова

C. of Geog. S., As. Professor

VSUES

Vladivostok, Russian Federation

TRENDS IN OF DEVELOPMENT RICE PRODUCTION IN THE PRIMORSKY REGION

Abstract: The main purpose of this paper generalize the research and scientific approaches to creating a superlong forecasts the trend component of rice yield. This approach will allow receive

forecasts before sowing rice. This article describes the method of forecasting the trend component of rice yield based on the harmonic scales and methods of "moving average".

Keywords: crop, rice, the optimal strategy, trend component.

Rice is a staple agricultural crop and it is the main food product for the majority of the world's population [1, p. 24]. Rice prices are 2–2.5 times higher than wheat prices. In the Russian Federation (RF) the rice production is concentrated in the Southern Federal District (Krasnodar Krai, Rostov region), in the North Caucasian Federal District (The republic of Dagestan, Adygea, Kalmykia, Astrakhan region, the Chechen Republic) and in the Far East Federal District (Primorsky Krai) [16, p. 5]. The rice zone of RF is adjacent to the northern border of the world's distribution range of rice. The least heat - supplied region in Russia is located in the monsoon climate of the Far East — Primorsky Krai. The weather conditions of this area are characterized by great imbalance that causes significant inter - annual fluctuations in yield [8, p. 32].

The gross harvest of rice in Primorsky Krai (PK) in 2013 amounted to 54.7 thousand tons [15, p.257]. The rice production in the region allows almost fully to meet the needs of the population in PK and the Far East in this valuable agricultural crop. Analysis of the dynamics and temporal variability of rice yields in PK is shown in Figure 1.

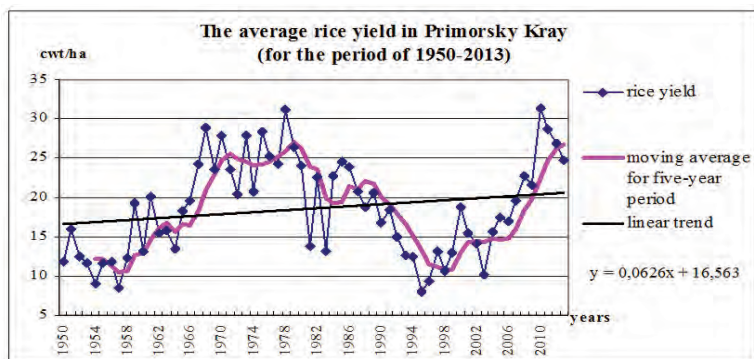


Figure 1. Dynamics of rice yields in Primorsky Krai [13, p. 90].

The studying of peculiarities of the spatial and temporal changes in climate and weather elements of PK has an important methodological implications not only for the scientific substantiation of rice crops allocation in the northern parts of the global distribution area, but also for forecasting a rice yield, the adverse weather conditions, risk assessments, recommendations for usage of climatic and prognostic information.

Methods for climate influence estimation with the purpose of the production of agricultural crops, including rice are presented in works of foreign [7, p.9973] and Russian researchers [4, p. 106; 5, p. 40]. Agrometeorological conditions of rice fields in the Primorsky region were studied in detail and described in articles Chirkov Yu. I. , Pestereva N.M. [9, p. 32; 10, p. 105; 11, p.54; 12, p. 96], Chernysheva L.S. [2, p.115; 3,p. 95]. These authors proposed to consider the yield of rice in the form of two components. Currently there are about 100 different prediction methods and techniques. The most consistent assessment perspective crop yields (in this case rice), depending on the agro - climatic conditions expected following forecasting methods and techniques: methods of expert assessments, modeling; normative method; target forecasting; methods extrapolation [13, p. 601].

Extrapolation methods are based on the immutability factors determining the development of the studied object, and the object are in the spread of regularities in the past - on his future. In other words, the essence of the method of extrapolation is to examine existing in the past and the present and the future. There are the following target extrapolation methods: simple extrapolation; analytical time series alignment; exponential smoothing; methods of harmonic scales; use autoregression equations and methods of "moving average". Such a method was designed and is described in detail in the articles of the famous scientist agrometeorologist - professor Pestereva N.M. [14, p.88]. It is very effective and at the same time simple enough in the performance of the method of averaging random variables (in our case - the temperature of the growing season rice), which gives an opportunity to assess the trend - the trend of further changes in those or other values.

Rice yield P_t was considered as the sum of two components: non - random or trending E_t due to the culture of farming (rice varieties, agricultural technology) and long - period variations in climate, and a random component ΔP_t , which is determined by the weather conditions of a particular year:

$$P_t = E_t \pm \Delta P_t \quad (1)$$

where t – means time, years (figure 1).

1. Forecast nonrandom component E_t is carried out either by means of a third degree polynomial by the formula

$$E_t = at^3 + bt^2 + ct + d, \quad (2)$$

where t - number years starting in 1950 until 1988; a, b, c, d - coefficients of which are determined by a least squares. In a second embodiment E_t trend component is calculated from the empirical formula

$$E_t = 0,2 [0,2P_{t-5} + 0,45 P_{t-4} + 0,78 P_{t-3} + 1,28 P_{t-2} + 2,29P_{t-1}], \quad (3)$$

where P_{t-i} - the actual value of rice yields in previous years ($i = 1, 2, 3, 4, 5$). When calculating the weighting coefficients in (3) to focus on yields of recent years, which to some extent makes it possible to take into account changes in the level of agricultural technology.

In PK, rice grows along the northern border of the global area of distribution. Weather and climatic conditions of the region characterized by high volatility and a high probability of extremely unfavorable and dangerous weather phenomena for rice: heat deficit, especially in the first half of the growing season (late May - early July). However, modern farming techniques, provided that farmers tailored climate information and forecasts with a big advance will allow manufacturers to significantly reduce the risks of rice production of this crop, as well as allow to develop a set of managerial decisions aimed at obtaining sustainable harvest rice in the monsoon climate of the Far East. According to a new federal program for the development of the Far East of Russia in the Primorsky Krai will be created modern agricultural cluster. It is hoped that the provision of agrometeorological in the coming years to regain its position and provide farmers a modern, high - tech and highly accurate prognostic information. This method is long - term forecast of crop yields has been adapted and successfully introduced at the forecast the other agricultural crops including aquaculture.

References

1. Anishchenko, M.V., Slabko, Yu.I. Optimization of conditions for obtaining high yields of rice in Primorsky Krai // Altai State Agricultural university, 2014. – Vol. 5 (115), 24–27.
2. Chernysheva, L. S., Pestereva, N.M. About microclimatic heterogeneity rice arrays of Primorsky Krai // Proceedings of the Far Eastern Regional Hydrometeorological Research Institute, "Agrometeorology". – L.: Gidrometeoizdat, 1985. – Vol. 121. – C.115–121.

3. Chirkov, Y.I., Chernysheva, L.S., Pestereva, N.M. Regionalization of rice - growing areas of Primorsky Krai on microclimate - forming factors // *Meteorology and Hydrology*, 1982. – Vol. 11, 93–97.
4. Chirkov, Y.I., Pestereva, N.M. On the influence of different types of weather on crop yields in Primorsky Krai // *Meteorology and Hydrology*, 1983. – Vol. 5.– pp. 103–108.
5. Chirkov, Yu. I., Pestereva, N.M. Using resources climate and weather rice growing, Leningrad, 1990. – 160 P.
6. Modern rice cultivation technologies, 2013. Laboratory № 1 GK "AgroPlus". Krasnodar. Retrieved from www.agroplus-group.ru/en/node/n782.
7. Peng, J., Huang, J., Sheehy, J.E. et al. Rice yields decline with higher night temperature from global warming // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 2002. – Vol. 101(27). – pp. 9971–9975.
8. Pestereva, N.M. Long-term synoptic-statistical forecast of heat provision of the growing season // *Proceedings FERHRI*, 1988. – #141. – pp. 28–40.
9. Pestereva, N. M. Using linear discriminant analysis in predicting crop yields // *Meteorology and Hydrology*, 1991. – Vol. 6. – pp. 101–108.
10. Pestereva, N.M., Plotnikov, V.V., Tarasova, E.V. Qualitatively, the quasi-physical model is cyclical weather anomalies and the rice crop in the south of the Far East // *Proceedings of the Far Eastern Regional Hydrometeorological Research Institute*, 1991. – Vol. 157. – pp. 47–62.
11. Pestereva, N.M. Meteorol-economic modeling and the choice of optimal strategies in agriculture (for example, rice-growing sector of the Far East // *Proceedings of the Far Eastern Regional Hydrometeorological Research Institute, Meteorology Asia - Pacific region: analysis and forecast*. – St. Petersburg: Gidrometeoizdat, 1997. – Vol. 2. – pp. 90–102.
12. Pestereva, N.M. Some features of rice production along the northern border of distribution // *Australian Journal of Scientific Research*, 2014. – Vol. 1 (5), III. – pp. 600–605.
13. Pestereva, N.M. Weather anomalies and the formation of rice yield in south of the Russian Far East // *Advances in Environmental Biology*, 2014. – T. 8, Vol. 17. – pp. 88–93.
14. Pestereva, N. M., Haiko, L.A. Development of synoptic-statistical method of forecasting crop yields and mariculture in the south of Russian Far East // *Proceedings "Fundamental and Applied Studies in the Atlantic Octans Countries"*, The 1st International Academic Congress, 2014. – pp. 12–17.
15. Primorskiy Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorstat, Vladivostok, 2013. – 357 P.
16. Safonov, G., Safonova, Yu. Economic analysis of the impact of climate change on agriculture in Russia. National and regional aspects. – Moscow, 2013. – 44.

© Tarasova E.V., 2016

УДК 332.36; 338.43; 633.18

E.V.Tarasova

C. of Geog. S., As. Professor VSUES, Vladivostok, Russian Federation

THE CROP FORECAST IS OF RICE AND A CHOICE OF AGRO - TECHNOLOGICAL SOLUTIONS

Abstract: The main purpose of this article is to develop concept and model for of physical - statistical method of long - term forecasting rice crop yield. Method is based on cause - and - effect

relationship between the interaction of the atmosphere and the underlying surface, which form a favorable temperature conditions for the formation of crop of rice. Having of rice crop forecasts before sowing farmers may maneuver the cultural practices and reduce the risks in the agriculture of the adverse weather conditions. This review is made in respect to the forecasts of crop yield of rice abnormalities in Primorye.

Keywords: crop, rice, anomalies of crop yield, statistical forecast

Rice is a staple agricultural crop and it is the main food product for the majority of the world's population [1, p. 12]. It is widespread due to the high yield and nutritional qualities of grain. This culture occupies about two - thirds of the total irrigated acreage around the world. Rice gathering exceeds wheat gathering, nevertheless the demand on the world market hasn't been fully satisfied yet. Rice prices are 2 - 2.5 times higher than wheat prices [20].

In the Russian Federation (RF) the rice production is concentrated in the Southern Federal District (Krasnodar Krai, Rostov region), in the North Caucasian Federal District (The republic of Dagestan, Adygea, Kalmykia, Astrakhan region, the Chechen Republic) and in the Far East Federal District (Primorye). The rice zone of RF is adjacent to the northern border of the world's distribution range of rice. Considering that rice grows under a layer of flooding, the main agro - climatic factor limiting the harvest of rice in the rice - growing area of the Russian Federation is the heat supply of the vegetation period [3, p. 118; 4, p.95; 5, p.105; 6]. The least heat - supplied region in Russia is located in the monsoon climate of the Far East — Primorye. The weather conditions of this area are characterized by great imbalance that causes significant inter - annual fluctuations in yield.

The gross harvest of rice in Primorye in 2013 amounted to 54.7 thousand tons [18]. The rice production in the region allows almost fully to meet the needs of the population in Primorye and the Far East in this valuable agricultural crop. When such estimation of agro - climatic and agro - meteorological conditions for rice production is being done, next prerequisites are primarily analyzed: thermal conditions during the vegetation period, moisture conditions and adverse abnormal weather phenomena (drought, floods, decrease in temperature, etc.). Variants of using agro - climatic resources in the planning of modern production and rice crop rotation at paddy fields are considered in [7].

The important role in agro - meteorological service belongs to specialized Weather long - term (WLF) [8, p.32] and rice yields (YLF) forecasts [17, p. 13]. These predictions allow farmers to make decisions in advance about choosing rice varieties, cropping patterns, time of planting, crop rotation on the structure and make agro - technological scheme (model). It allows them to receive under certain weather conditions the maximum possible profits or minimize losses [16, p. 90].

The first ideas development of long - term forecasts of rice yields in the Primorye has been put forward in 1982. These forecasts mainly were based of physical and statistical methods. As a prognostic predictor in the schemes are used: the different characteristics of the atmospheric circulation (the indices of atmospheric circulation, temperature field at the middle level of the troposphere informative points in the Northern Hemisphere, the localization of axes troughs and ridges of the circumpolar vortex (CPV) [9, p. 15], anomalies in the thermal state of the underlying surface (ice cover of the Sea of Okhotsk, the temperature anomalies Sea of Japan, and others).

The physical - statistical method for predicting rice yields in contrast to the DPP method also takes into account the biological characteristics of rice, the requirements for environmental conditions, agricultural productions of rice, micro - climatic conditions, soil types, and others [11, p. 94]. The complex processes of interaction between the ocean, atmosphere and land surface over the Russian Far East (RFE) lead to the formation of certain weather conditions over the territory of Term prognosis anomalies of rice crop yield before Primorye - Khanka lowlands. The scheme of

the physical model illustrating the causal relationship between the characteristics of the atmospheric circulation and the thermal state underlying surface in the autumn - winter time with the type of weather and high temperatures of the vegetation period, which forms the highest harvest of rice, is shown in Figure 1.

Possible selection options of varieties of rice, or deciding on seeding instead of rice other cultures crop rotation discussed in the article [15, p. 602]. One possible way of increasing agricultural production is a biological method of mutual compensation. The essence of this method lies in the fact that at a certain combination of different crops, crop rotation constituting of rice (soybeans, buckwheat, oats, barley), is possible to significantly increase the gross harvest grain legumes crops in farming.

These cultures differ in the degree of heat provision of the vegetative period. For example rice, soybeans and buckwheat are the crops that require high of sums of active temperatures during the vegetation period ("heat - loving"), whereas the oats and barley crops have a "cold - hardiness" of cultures. Given dependences in the presence of yield forecasts before sowing the crops, can be used for the development of adaptation measures for sustainable cultivation of gross yield of the rice crop and crop rotation [2, p. 25].

Rice yield P_t was considered as the sum of two components: non - random or trending E_t due to the culture of farming (rice varieties, agricultural technology) and long - period variations in climate, and a random component ΔP_t , which is

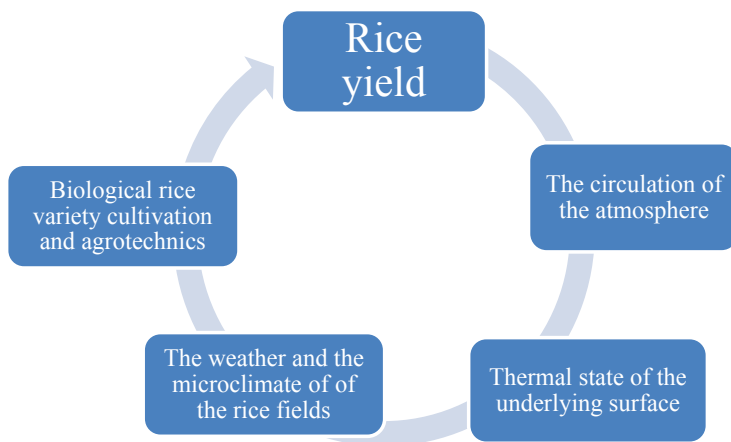


Figure. 1. The scheme of interaction processes of atmospheric circulation, of the thermal state land surface and marine, the weather and the type of microclimate of the rice fields, choices rice varieties and of agrotechnical models which form a predetermined yield of rice.

determined by the weather conditions of a particular year:

$$P_t = E_t \pm \Delta P_t \quad (1)$$

where t – means time, years (figure 1). Review of methods of forecasting the trend component is made in the article «Forecast of the trend component of rice yield» (search this compilation). Forecast random component ΔP_t . Formalization of physical and statistical prediction method ΔP_t details authors are shown [10, p. 52]. Conditional prediction scheme was divided into two parts: the conversion unit (selection and screening) and predictors unit forecast. Selection of predictors for

forecasting schemes carried out by methods of structural and of relative compression. To assess the information content of the predictors used a variety of methods, including index Δ^2 - Mahalanobis distance. All predictors are divided into two classes, A and A*: Class A options prior to the year with high yield and grade A* - low.

$$\Delta^2 = [M(A) - M(A^*)]^2 / \sigma^2(4),$$

where σ^2 - averaged value of the standard deviation of predictors previous years with high and low yields; M(A) and M(A*) - expectations predictors in different classes. Other criteria using that selects the most informative predictors at a given level of significance, were well - known Fisher test and Student's t - statistic is often used for small static samples.

First physical - statistical method for predicting rice yields for the south FER was developed in 1982. The prediction method for the solution of the Technical Council of Primorsky Department for Hydrometeorology and Environmental Monitoring was implemented in practice operational services. Accuracy of the prediction method was 4 - 18 % higher than the inertial forecast, and 7.5 % higher - than the forecast trend component. However, in Primorye in the period from 1994 to 2005 were significantly reduced acreage, reduced rice yields. Were increased purchasing prices for rice, introduced preferential credit terms producers, which allowed the favorable weather conditions (high heat supply of the growing season, positive temperature anomalies in May and June, reducing the number of days with precipitation and so on). Farmers collected the record harvest of rice in 2010 year. In recent years, the average yield of rice in Primorye was about 27,5ts / ha, which allowed not only to meet the needs of the Far East in this valuable cereal crops, but also to export rice.

Weather and climatic conditions of the region characterized by high volatility and a high probability of extremely unfavorable and dangerous weather phenomena for rice: heat deficit, especially in the first half of the growing season (late May - early July). However, modern farming techniques, provided that farmers tailored climate information and forecasts with a big advance will allow manufacturers to significantly reduce the risks of rice production of this crop, as well as allow to develop a set of managerial decisions aimed at obtaining sustainable harvest rice in the monsoon climate of the Far East. According to a new federal program for the development of the Far East of Russia in the Primorye will be created modern agricultural cluster. It is hoped that the provision of agrometeorological in the coming years to regain its position and provide farmers a modern, high - tech and highly accurate prognostic information. This method is long - term forecast of crop yields has been adapted and successfully introduced at the forecast the other agricultural crops including aquaculture. For the improving the system for agrometeorological providing rice production in Primorye need to develop new indicators agroclimatology, improve the existing and develop innovative agro - meteorological services, allowing to farmers operational is not only to receive information about hazardous weather phenomena, but also to exercise adaptation measures. One of the possible the new agro - meteorological services may be geo - information systems and technology [12, p. 252; 13, p.1758; 14, p. 158; 19, p. 65].

References

1. Anderson, J.R. A Framework for examining the impacts of climatic variability. CAB International, Wallingford, UK, 1991. – p. 3–17.
2. Anishchenko, M.V., Slabko, Yu.I. Optimization of conditions for obtaining high yields of rice in Primorsky Krai // Altai State Agricultural university, 2014. – Vol. 5 (115). pp. 24–27.

3. Chernysheva, L. S., Pestereva, N.M. About microclimatic heterogeneity rice arrays of Primorsky Krai // Proceedings of the Far Eastern Regional Hydrometeorological Research Institute, "Agrometeorology". – L.: Gidrometeoizdat, 1985. – Vol. 121. – C.115–121.
4. Chirkov, Y.I., Chernysheva, L.S., Pestereva, N.M. Regionalization of rice - growing areas of Primorsky Krai on microclimate - forming factors // Meteorology and Hydrology, 1982. – Vol. 11, 93–97.
5. Chirkov, Y.I., Pestereva, N.M. On the influence of different types of weather on crop yields in Primorsky Krai // Meteorology and Hydrology, 1983. – Vol. 5. – pp. 103–108.
6. Chirkov, Yu. I., Pestereva, N.M. Using resources climate and weather rice growing, Leningrad, 1990. – 160 P.
7. Modern rice cultivation technologies. Laboratory № 1 GK "AgroPlus". Krasnodar, 2013. Retrieved from www.agroplus-group.ru/en/node/n782.
8. Pestereva, N.M. Long - term synoptic - statistical forecast of heat provision of the growing season // Proceedings FERHRI, Vladivostok, 1988. – 141. – pp. 28–40.
9. Pestereva, N. M. Using linear discriminant analysis in predicting crop yields // Meteorology and Hydrology, 1991. – Vol. 6. – pp. 101–108.
10. Pestereva, N.M., Plotnikov, V.V., Tarasova, E.V. Qualitatively, the quasi-physical model is cyclical weather anomalies and the rice crop in the south of the Far East // Proceedings of the Far Eastern Regional Hydrometeorological Research Institute, 1991. – Vol. 157. – pp. 47–62.
11. Pestereva, N.M. Meteorol-economic modeling and the choice of optimal strategies in agriculture (for example, rice-growing sector of the Far East) // Proceedings of the Far Eastern Regional Hydrometeorological Research Institute, Meteorology Asia - Pacific region: analysis and forecast. – St. Petersburg: Gidrometeoizdat, 1997. – Vol. 2. – pp. 90–102.
12. Pestereva, N.M., Bityukov, N.A., Popova, N.Y., Pesterev, M.S., Martynov, J.A. The basis of integration and development of modern technologies of sounding of Earth from space – space monitoring centers at the universities // Sochi Journal of Economy, 2011. – № 4. – pp. 251–260.
13. Pestereva N.M., Pesterev M.S., Martynov Ya. Role of universities in forming a competence of innovative activity as an essential factor of successful realization of a strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020 // European researcher. Series A. 2012. № 10–2 (32). – C. 1753–1760.
14. Pestereva N.M., Popova N.Yu. Russian expertise of public– private Partnership during training personnel for earth remote sensing // Transformationsforschung Universitat Innsbruck, Institut für Geographie. – Innsbruck, 2012. – C. 155 – 161.
15. Pestereva, N.M. Some features of rice production along the northern border of distribution // Australian Journal of Scientific Research, Australia, Melbourne, 2014. – Vol. 1 (5), III. – pp. 600–605.
16. Pestereva, N.M. Weather anomalies and the formation of rice yield in south of the Russian Far East // Advances in Environmental Biology, 2014. – T. 8. – Vol. 17. – pp. 88–93.
17. Pestereva, N. M., Haiko, L.A. Development of synoptic-statistical method of forecasting crop yields and mariculture in the south of Russian Far East // Proceedings "Fundamental and Applied Studies in the Atlantic Octans Countries", The 1st International Academic Congress, Japan, Tokyo, 2014. – pp. 12–17.
18. Primorskiy Krai. Socio-economic indicators: Statistical Yearbook / Primorstat, Vladivostok, 2013. – 357 P.

19. Romanov, G.M., Pestereva, N.M., Netrebko, A.V. Adamyan, A.A. The development of scientific and innovative of university activity // Higher education in Russia, 2010. – № 4. – pp. 60–67.

20. World rice market in 2001–2013. Main tendencies. Expert– analytical center of agribusiness. Moscow, 2014, Retrieved from [www // ab - centre.ru / articles / mirovoy - rynok - risa - proizvodstvo - risa - import - risa - eksport - risa - ceny - na - ris - urozhaynost - risa](http://www.ab-centre.ru/articles/mirovoy-rynok-risa-proizvodstvo-risa-import-risa-eksport-risa-ceny-na-ris-urozhaynost-risa).

© Tarasova E.V., 2016

УДК 658:629.113

В. И. Терехов студент АПИмоз - 151, I курс
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово

СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Себестоимость автомобильных перевозок формирует конечную стоимость товаров и услуг. При этом на уровне организаций, оказывающих услуги по перевозке грузов и пассажиров, тема затрат на их реализацию является актуальной не только в последнее время, но и на протяжении периода перехода нашей страны к рыночным отношениям. Уровень рыночной конкуренции определяет положения компаний на рынке, их состояние, перспективы развития, прибыльность и рентабельность. Основным фактором, формирующим цену на реализованные услуги таких компаний, является фактор величины затрат. Уровень себестоимости автомобильных перевозок зависит от ряда факторов, к основным из которых можно отнести: степень развития материально – технической базы, использование современных технологий логистики, качество персонала, систему управленческого учета и контроля, методы распределения и формирования затрат, наличие собственного имущества.

Если рассматривать структуру себестоимости автомобильных перевозок исходя из анализа себестоимости по элементам затрат, то можно выделить следующие их составляющие:

1. Материальные затраты: в данную статью затрат входят затраты на запасные части, ГСМ, затраты на расходные материалы, такие как автошины, фильтры, масла.

2. Затраты на оплату труда: к данной категории затрат относятся затраты на основную заработную плату водителей, автомехаников, административно – управленческого персонала и прочих категорий работников. так же данная статья затрат включает в себя и другие расходы на персонала, например расходы на повышение квалификации работников, переподготовку, обучение персонала.

3. Расходы на отчисления во внебюджетные фонды.

4. Амортизация. Расходы на амортизацию исчисляются из различных условий.

5. Прочие категории расходов. Данная категория расходов является наиболее широкой в системе общей себестоимости услуг автотранспортных предприятий. К этим расходам

можно отнести: затраты на услуги сторонних организаций, таких как сервисные центры, автомойки, и т.п.

В целом стоит отметить, что структура и состав затрат различных автотранспортных организаций может выглядеть по – разному, все зависит от того, какие методы распределения и формирования затрат использует организация.

Так, например, состав и динамика затрат холдинговой компании ООО «Неотранс», осуществляющей деятельность по перевозке грузов и пассажиров.

На протяжении всего рассматриваемого периода основную долю затрат в себестоимости продукции (работ, услуг) автотранспортного предприятия занимают материальные затраты, их удельный вес составляет около 70 % на всем промежутке рассматриваемого периода. Основная часть материальных затрат, как и предполагалось, приходится на ГСМ. В общей структуре себестоимости продукции (работ, услуг) затраты на ГСМ в динамике возрастают, но их удельный вес немного снизился за счет увеличения расходов на запасные части в 2015 году на 2056 тыс.руб. Затраты по статье «Автошины» увеличиваются в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 131 тыс.руб., что обусловлено повышением цен на шины, их удельный же вес в общей структуре себестоимости на протяжении всего рассматриваемого периода находится приблизительно на уровне 3 % . За счет роста заработной платы работников предприятия и среднесписочной их численности, что было отмечено выше, наблюдается рост фонда оплаты труда в целом. В 2014 году общая величина затрат на оплату труда в себестоимости продукции (работ, услуг) составила 4705 тыс.руб., что больше аналогичного периода 2014 года на 395 тыс.руб., и больше аналогичного периода 209 года на 496 тыс.руб. В связи с ростом фонда оплаты труда на предприятии так же растет величина затрат на отчисления на социальные нужды, а именно в 2015 году по сравнению с 2014 годом данный показатель возрос на 181 тыс.руб. и составил 516 тыс.руб., по сравнению с 2013 годом абсолютный рост данного показателя составил 187 тыс.руб. Удельный вес затрат на отчисления на социальные нужды предприятия не превышает 1 % на протяжении всего рассматриваемого периода. Довольно высокий уровень в составе себестоимости продукции (работ, услуг) приходится на амортизацию, величина которой в 2015 году составила 8904 тыс.руб., что больше 2014 года на 1861 тыс.руб. Удельный вес прочих затрат в себестоимости продукции на протяжении всего рассматриваемого периода составляет от 2,6 до 3,3 % , основную долю прочих затрат составляют затраты на лицензии и ОСАГО, а так же затраты на транспортный налог.

Для снижения материальных затрат в структуре себестоимости автомобильных грузоперевозок необходимо: рассмотреть направления по переводу автомобильного транспорта на использование природного газа, более эффективно произвести формирование системы логистики, что бы осуществить максимальную загрузку транспорта при отправке на дальние расстояния, определить наиболее приемлемых в плане качества и цены поставщиков запасных частей и расходных материалов.

Для сокращения затрат на оплату труда и отчислений во внебюджетные фонды, компании – грузоперевозчику, необходимо более эффективно планировать штат сотрудников, привлекать к работе наиболее квалифицированный персонал, который обеспечит высокий уровень производительности труда и снизит риск возникновения внештатных ситуаций (ДТП). Кроме того, необходимо оценить эффективность наличия системы собственного обслуживания автомобилей и провести сравнение целесообразности

использования данной системы у специализированных компаний, что может повлиять на сокращение штата и экономии на заработной плате. К методам минимизации затрат на отчисления во внебюджетные фонды можно отнести эффективную систему организации бухгалтерского и налогового учета. Что касается амортизационных отчислений, то их величина зависит от принятой в компании учетной политики.

Экономии прочих затрат можно осуществить при помощи сокращения затрат на электроэнергию путем установки современных низко потребляемых осветительных ламп. Для оптимизации налоговых отчислений, а именно транспортного налога, возможно постановка на учет автомобилей в представительствах других регионов, с более низкой налоговой ставкой например Томская область). Для снижения затрат на услуги сторонних организаций, необходимо провести мониторинг и оценить целесообразность использования данных услуг.

Таким образом для сокращения себестоимости автомобильных перевозок, необходим комплексный подход, к оценке каждого вида затрат, составляющего общую себестоимость. На сегодняшний день в состав затрат автомобильных грузоперевозок стали входить и затраты на оплату проезда по системе «Платон», но оценка положительных и отрицательных сторон данной системы это отдельная тема для обсуждения, проанализировать которую можно лишь после определенного времени ее функционирования.

Список использованной литературы

1. Самаров, К.Л. Экономика отрасли: Учебное пособие / К.Л. Самаров. - М.: Альфа - М, ИНФРА - М, 2011. - 80 с.
2. Четыркин, Е.М. Экономика организации: Учебник / Е.М. Четыркин. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2011. - 392 с.

© В. И. Терехов

УДК 657

Н.Н. Титова

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

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Все большее число предприятий и предпринимателей сталкиваются с необходимостью представлять отчетность в соответствии с международными стандартами. В связи с этим многие из них перешли на международные стандарты финансовой отчетности.

Механизм регулирования бухгалтерского учета в последнее время претерпел значительные изменения. В условиях рыночной экономики государство должно обеспечить такую систему контроля деятельности, которая будет гарантировать защиту прав всех

взаимодействующих структурных элементов в сфере бухгалтерского учета и отчетности [1].

На сегодняшний день в российской экономике применяется два комплекса правил. Это международные стандарты финансовой отчетности для консолидированной отчетности предприятий и организаций и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц.

В Плане развития бухгалтерского учета и отчетности Российской Федерации на основе международных стандартов финансовой отчетности определены мероприятия, которые предпринимали по национальным стандартам, а именно: повышение качества и доступности различной информации, определяемой в бухгалтерском учете и отчетности; увеличение эффективности системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности; улучшения контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности; развитие профессии бухгалтера; международное сотрудничество в сфере бухгалтерского учета [2].

Отчетность предприятий и организаций, составленная по названным выше правилам, максимально приближена к международным стандартам финансовой отчетности. В начале 90 - х годов прошлого века ведущие ученые в области бухгалтерского учета начали говорить о перспективах применения международных стандартов финансовой отчетности на предприятиях Российской Федерации.

Толчком к подобным размышлениям послужило изменение правил внешней торговли и деятельности крупных предприятий в итоге приватизации государственной собственности.

Программа реформирования и совершенствования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) была принята постановлением Правительства России от 6 марта 1998 года № 283. Современные условия ведения предпринимательства требуют, чтобы предприятия и организации всех государств мира составляли внешнюю отчетность по одинаковым стандартам и правилам, на едином международном языке.

Таким образом, в России в 2012 году внедрены 63 документа международных стандартов финансовой отчетности: 37 МСФО и 26 разъяснений к ним, утвержденных приказом Министерства Финансов России от 25.11.11 года № 160н [6].

С 1 января 2012 года все акционерные общества, страховые компании и банки обязаны были вести учет, составлять и предоставлять финансовую отчетность в соответствии с правилами международных стандартов финансовой отчетности.

Через год, в 2013 году, к ним прибавились субъекты, оказывающие различные финансовые услуги, кроме страхования и пенсионного обеспечения, негосударственного пенсионного обеспечения. Начиная с 2014 года – субъекты, занимающиеся вспомогательной деятельностью в области различных финансовых услуг и страхования.

Тогда планировалось, что к 2016 году будет осуществлен полный переход на международные стандарты финансовой отчетности.

Значительные изменения претерпел процесс осуществления бухгалтерского учета на предприятиях в 2013 году. Это было связано с принятием и введением нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ от 06 декабря 2011 года.

Он способствует усилению применения международных стандартов финансовой отчетности в России и развитию государственной системы бухгалтерской и финансовой отчетности [7].

Изменения, внесенные в последнее время в формы бухгалтерской отчетности, направлены на совмещение российского и зарубежного опыта бухгалтерского учета.

Измененные формы бухгалтерской отчетности предприятий были утверждены приказом Министерства Финансов России от 2 июля 2010 года № 66н. К ним относят: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и отчет о целевом использовании полученных средств.

Пояснительная записка и аудиторское заключение выведены из бухгалтерской отчетности, нет также формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Вместо нее имеется пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах предприятия [4].

Введенный закон определяет основы рыночного бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерский учет представляет собой формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [3].

Также уточнены и изменены объекты бухгалтерского учета и отчетности. К ним относятся:

- показатели хозяйственной жизни предприятия;
- активы предприятия;
- обязательства предприятия;
- источники финансирования деятельности предприятия;
- доходы и расходы предприятия;
- иные объекты.

Также можно отметить, что введенный закон заменил механизм регулирования бухгалтерского учета через стандарты. В результате определены три основные группы.

К первой группе можно отнести федеральные стандарты. Они регулируют и определяют требования к проводимой учетной политике предприятия, к документам и правилам бухгалтерского учета и документооборота предприятия, счета бухгалтерского учета и порядок его применения, образцы форм предприятия, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета предприятия.

Во вторую группу входят отраслевые стандарты предприятия, которые определяют особенности использования федеральных стандартов в определенных видах экономической деятельности.

К третьей группе можно отнести основные стандарты экономического субъекта. Такие стандарты предприятия и организации формируют и составляют самостоятельно, однако в случае их введения имеют обязательный характер для всех структурных подразделений предприятия и организаций, относится это и к филиалам, и к представительствам предприятия [5].

Таким образом, в итоге можно сделать вывод о том, что обновление бухгалтерского учета является важным элементом формирования информации. Применение международных стандартов финансовой отчетности имеет свои достоинства, а именно, предприятия начинают взаимодействовать на общем языке бизнеса.

Список литературы

1. Божина Ю.В., Мельгуй А.Э. Составляющие эффективной системы внутрихозяйственного контроля // Сегодня и завтра Российской экономики – 2009. – №30. – С. 35 - 39.
2. Гудкова О.В., Ермакова Л.В. Учетно - контрольное обеспечение системы управления производственными запасами в организациях хлебопекарной промышленности – Брянск: РИО БГУ, 2011. – 165 с.
3. Дворецкая Ю. А. Практика организации бухгалтерского учета: актуальные вопросы и современные тенденции // Вестник Брянского государственного университета – 2013. – №3. – С. 177–181.
4. Дворецкая Ю.А. Подготовка бухгалтерской (финансовой) отчетности: анализ основных изменений // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. - №12. – С. 163 - 167.
5. Ковалева Н.Н. Социальная корпоративная отчетность – инструмент социальной ответственности бизнеса // Международный научный журнал. – 2012. - №2. – С. 33 - 38.
6. Кузнецова О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. - 2013. - № 3. - С. 206 - 208.
7. Кузнецова О.Н. Международные стандарты финансовой отчетности. Учебное пособие – Брянск: ООО «Ладомир», 2014 – 185 с.

© Н.Н. Титова, 2016

УДК 336. 226

**М.Ф. Толочко,
В.М. Карпунина**

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

НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В условиях экономического кризиса многие предприятия задумываются о легальных вариантах оптимизации своих налоговых платежей. Налоговая экономия в результате минимизации издержек на налогообложение является одним из приоритетных направлений работы учетно - плановых отделов, как крупных компаний, так и сравнительно небольших предприятий. Налоговое планирование направлено на снижение уровня уплачиваемых налогов в результате использования допускаемых нормами налогового законодательства приемов и льгот [2].

Налоговая оптимизация может быть комплексной, определяющей налоговую стратегию на ближайшую перспективу, и выборочной, включающей планирование по определенным налогам и сборам.

Налоговая оптимизация предусматривает использование широкого спектра методов, основными из которых являются:

- выбор оптимальной из возможных для использования систем и режимов налогообложения;
- закрепление всех значимых способов налоговой оптимизации в учетной политике компании для целей налогообложения;
- изменение характеристик объекта налогообложения, позволяющее сократить налоговую базу;
- корректировка особенностей хозяйственной деятельности для обеспечения возможности максимально использовать предусмотренные налоговым законодательством льготы и освобождения от уплаты налогов [4].

Что касается налогового планирования последствий отдельных хозяйственных действий предприятия, то оно заключается в следующих аспектах:

- определение максимально выгодного с точки зрения налогообложения вида гражданско - правового договора, который реально заключить по анализируемой сделке;
- разработка максимально выгодных с точки зрения налогообложения условий, которые прописываются в заключаемом хозяйственном договоре [3].

Понятно, что любая компания стремится минимизировать свои налоговые платежи, порой в этом стремлении переступая установленную налоговым законодательством черту. Все способы оптимизации налоговых платежей можно классифицировать по двум категориям: допустимые действующим законодательством и недопустимые с точки зрения налогового законодательства и обычаями делового оборота, иначе говоря – незаконные [9].

Допустимые действующим законодательством методы снижения налоговой нагрузки включают в себя:

- проектирование налоговой стратегии компании, в том числе корректировка налоговой политики для целей налогообложения;
- формирование и контроль соблюдения налогового календаря;
- приемы и способы налогового планирования, заключающиеся в законном сокращении налоговых обязательств в результате использования налоговых льгот и освобождений от уплаты налога.

Все эти мероприятия требуют построения эффективной системы внутреннего контроля на предприятии [1].

Незаконные методы оптимизации налоговой нагрузки включают в основном способы уменьшения налоговых платежей, не предусмотренные налоговым законодательством. Это происходит в результате технических ошибок бухгалтерской службы компании, а зачастую имеет криминальный характер, связанный с преднамеренным уклонением от соблюдения норм налогового законодательства. Данная ситуация приводит к административным наказаниям со стороны налоговых органов, а иногда требует вмешательства следственных органов и проведения в отношении руководства предприятия следственных действий, в том числе проведения судебной бухгалтерской экспертизы [5].

Правильно настроенная система налогового планирования для предприятий не менее важна, чем производственная или маркетинговая стратегия. Это объясняется как возможностью снижения затрат за счет платежей в бюджет, так и общей безопасностью компании и его административных лиц. Планируемые схемы оптимизации налоговой

нагрузки становятся в последнее время все более индивидуализированными, но все они должны оцениваться с точки зрения тех основных принципов, которые и позволяют в конечном итоге говорить о целесообразности выбора тех или иных методов снижения налоговой нагрузки [6].

Важно качественно планировать систему налогообложения иностранных юридических лиц и наемных работников, получающих доходы и имеющих имущество на российской территории. Кроме того, нашей стране необходимо активно участвовать в системе международного обмена налоговой информацией по оффшорным зонам. Именно в них, как правило, создаются условия для ухода от налогообложения. Следовательно, международные налоговые отношения нуждаются в дальнейшем совершенствовании нормативно - правового обеспечения [7].

Можно выделить следующие принципы налоговой оптимизации:

- соизмеримость;
- согласованность с законодательством;
- простота;
- комплексность;
- соблюдение нейтралитета;
- грамотное документальное оформление операций;
- конфиденциальность информации;
- использование разнообразных способов минимизации налогов и другие [10].

Как показывает практика, наиболее эффективные результаты налоговая оптимизация приносит только при использовании обоснованного набора способов и их непротиворечивости.

Для грамотной и результативной организации системы налогового планирования в компании важно соблюдать основополагающие принципы:

- все способы и методы минимизации налоговой нагрузки должны быть законны;
- внедряемые схемы оптимизации должны быть экономичными и не увеличивать текущие затраты компании;
- важен индивидуальный подход к деятельности и особенностям конкретного хозяйствующего субъекта;
- важны комплексность и многовариантность применения разработанных схем и методов налогообложения [8].

Таким образом, минимизация налоговой нагрузки осуществляется путем налогового планирования, которое представляет собой оптимизацию налогообложения в целом, разработку ситуационных схем оптимизации налоговых платежей, организацию системы налогообложения для своевременного анализа налоговых последствий различных управленческих решений.

Список литературы

1. Божина Ю.В., Мельгуй А.Э. Составляющие эффективной системы внутрихозяйственного контроля // Сегодня и завтра Российской экономики – 2009. – №30. – С. 35 - 39.
2. 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. – Смоленск: ООО «НОВАЛЕНСО», 2016. – С. 58 - 66.

3. Гудкова О.В., Ермакова Л.В. Система налогового администрирования в РФ и пути ее модернизации (на материалах Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы №2 по Брянской области) – Брянск: РИО БГУ, 2012. – 133 с.

4. Дедова О.В., Шварц Э.С. Применение налоговых льгот при осуществлении инвестиционной деятельности в Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. - 2014. - № 3. - с. 246 - 252.

5. Ковалева Н.Н., Сабадашев А.Г. Методологические подходы к организации и проведению судебно - бухгалтерской экспертизы экономического субъекта // Вестник Брянского государственного университета – 2009. – №3. – С. 103–110.

6. Ковалева Н.Н., Сабадашев А.Г. Особенности налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2010. - №2. – с. 23 - 27.

7. Кузнецова О.Н. Международные налоговые отношения: проблемы и перспективы развития // Молодой ученый. – 2014. - №21(80). – С. 353 - 355.

8. Кузнецова О.Н. Минимизация налогов и обязательных страховых взносов для субъектов малого бизнеса // Вестник Брянского государственного университета. - 2011. - № 3. - С. 283 - 285.

9. Кузнецова О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник Брянского государственного университета. - 2012. - № 3. - С. 34 - 37.

10. 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. Петровского, социально - экономический ин - т. - Брянск. - 2012. – 155 с.

© М.Ф. Толочко, В.М. Карпунина, 2016

УДК 336.71

С.Б. Коваленко

Д.э.н., профессор кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

Е.В. Травкина

Д.э.н., профессор кафедры
банковского дела, денег и кредита
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

НАДЗОР БАНКА РОССИИ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Небанковские кредитные организации являются важной составной частью полноценно функционирующей банковской системы. В современной экономической литературе

рассмотрены различные аспекты их деятельности. В частности, различия небанковских финансово - кредитных институтов и общие проблемы их функционирования представлены в [1]. Проблемы развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в России рассмотрены в [2], [3], [4], [5], [6], [7]. Вопросы надзора и мониторинга деятельности небанковских кредитных организаций анализируются в [8], [9], [10]. В рамках настоящей статьи рассмотрим вопрос о надзоре Банка России за деятельностью страховых компаний.

С 1 сентября 2013 года в России все полномочия по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков были переданы Банку России. С этого периода в нашей стране начал свою работу мегарегулятор. Сначала в структуре Банка России было создано специальное подразделение – служба по финансовым рынкам. С марта 2014 года служба была упразднена, а ее функции переданы новым подразделениям центрального аппарата Банка России и его территориальных учреждений. Таким образом, Банк России теперь, помимо коммерческих банков, регулирует деятельность и других участников финансового рынка. Основной целью деятельности Банка России как мегарегулятора является создание единого, эффективно функционирующего финансового рынка на территории страны.

Целью регулирования деятельности страхового сектора в России является способствование развитию рынка страховых услуг, формирование оптимальных условий для благоприятного развития деятельности страховых компаний, защита прав и интересов страхователей, а также других лиц и государства.

Регулирование деятельности субъектов страхового рынка происходит в целях контроля за исполнением ими страхового законодательства, предупреждения и пресечения нарушений участниками страховых отношений, а также повышение эффективности в развитии страхового сегмента экономики. В рамках выполнения этих функций Банк России вправе требовать от страховых организаций определенную отчетность, а также другие данные об их финансовой деятельности и устойчивости. Он также может в определенных случаях истребовать документы, которые относятся к страхованию и получить эти документы он может от юридических и физических лиц. В последние годы наблюдается ужесточение надзорной деятельности Банка России за системно значимыми страховщиками посредством развития деятельности института кураторства, установления более строгих требований к размещению страховщиками собственных ресурсов и резервов по страхованию, увеличения проверок по предоставленным данным и создания системного электронного документооборота.

Приоритеты Банка России по регулированию размещение страховщиками страховых резервов сместились в сторону качества активов, обеспечивающих гарантии выполнения страховщиками своих обязательств. В отличие от прежней модели регулирования, интересы Банка России одновременно с надзором распространяются на развитие рынка страхования и защиту прав страхователей с целью повышения оперативности реагирования на состояние дел в страховых компаниях. С начала 2015 г. произошло усиление надзора за деятельностью страховых организаций, выделены системно значимые страховщики, образован институт кураторства. ТОП - 20 компаний отчитываются перед регулятором не реже 1 раза в квартал. Для компаний, которые желают войти на страховой рынок повышены требования, в части капитала, репутации собственников и руководителей.

На российском страховом рынке продолжается сокращение числа действующих страховщиков. В частности, за 2015 год количество страховых компаний сократилось на

17,3 % (с 404 до 334), обществ взаимного страхования – на 16,7 % (с 12 до 10) и страховых брокеров – на 11,3 % (со 151 до 134). Количество заключенных договоров страхования уменьшилось с физическими лицами на 10 % и с юридическими лицами – на 13,5 % . Вместе с тем страховые резервы страховых компаний увеличились на 8 % , активы – на 5 % страховые премии – на 3,3 % и выплаты по договорам страхования – на 7,1 % [11]. Таким образом, на российском страховом рынке наблюдаются процессы концентрации и укрепления финансовой состоятельности действующих страховых компаний.

Следует отметить, что в современных условиях наблюдается тесная взаимосвязь российского страхового рынка и банковского сектора. Так, в сегменте страхования жизни доминирующие позиции занимает банковский канал продаж. В этой связи на фоне снижения объемов банковского кредитования и сокращения количества действующих коммерческих банков перспективы страховщиков также выглядят не самыми оптимистичными.

По нашему мнению, к числу перспективных направлений регулирования Банком России страхового рынка можно отнести следующие:

- ужесточение наказания за страховое мошенничество;
- развитие электронного страхования (более широкое внедрение электронных полисов, увеличение доли продаж страховых полисов через Интернет и колл - центры страховых компаний);
- определение срока, в течение которого страхователь будет вправе отказаться от договора страхования;
- разработка налоговых льгот в накопительном страховании жизни (на срок более 5 лет).

Реализация данных мероприятий, на наш взгляд, будет способствовать более качественному функционированию страхового рынка России.

Список использованной литературы:

1. Коваленко С.Б. Проблемы функционирования небанковских финансово - кредитных институтов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2009. № 12. С. 17 - 21.
2. Коваленко С.Б. Формирование и развитие кредитных кооперативных структур агробизнеса в реформируемой экономике. Дисс. ... докт. экон. наук. Саратов, 2001.
3. Сельскохозяйственная кредитная кооперация: учебное пособие / Под ред. С.Б. Коваленко, З.Н. Козенко. М.: Финансы и статистика, 2006. 448 с.
4. Коваленко С.Б. Современная сельскохозяйственная кредитная кооперация: достижения, угрозы, глобальные факторы развития // Финансы, деньги, инвестиции. 2010. № 1. С. 2 - 6.
5. Коваленко С.Б., Кузнецова Н.А. Деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов в условиях финансового кризиса // Банковские услуги. 2010. № 3. С. 12 - 16.
6. Коваленко С.Б. Кредитная инфраструктура сельского хозяйства времен царской России // Деньги и кредит. 2000. № 10. С. 59 - 66.
7. Травкина Е.В. Методология и механизм формирования системы комплексного мониторинга банковских рисков. автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.10 / Саратовский государственный социально - экономический университет. Саратов, 2013.

9. Травкина Е.В. Роль мониторинга банковских рисков в обеспечении устойчивости банковского сектора России. // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2012. № 4 (43). С. 136 - 138.

10. Травкина Е.В. О теории, принципах и классификации мониторинга банковских рисков. // Финансы и кредит. 2011. № 11 (443). С. 25 - 28.

11. http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_insure_040516.pdf.

© С.Б. Коваленко, Е.В. Травкина, 2016

УДК 338.439.02

А.А.Трифорова

магистрант 1 курса экономического факультета
Российский Государственный Социальный Университет
Г. Москва, Российская Федерация

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассматривается развитие пищевой промышленности России в направлении импортозамещения. Выявлены ключевые особенности отечественного рынка продовольственных товаров в сложившихся условиях.

Ключевые слова: импортозамещение, продовольственное эмбарго, пищевая промышленность, продукты питания, продовольственная безопасность.

Импортозамещение - это уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров.

Импортозамещение в пищевой промышленности стало приоритетным направлением национальной политики. Однако, в текущем варианте политика импортозамещения имеет запоздалый и вынужденный характер. Фактически оно реализуется в условиях ограниченного финансирования и внешнего давления, которые приводит к сокращению сроков подготовки нормативно - правовой базы и в результате к весьма сжатым срокам её непосредственной реализации.

Причиной активного внедрения политики импортозамещения является наличие потенциальной угрозы национальной безопасности страны из - за высокого уровня импортозависимости. По оценкам Министерства промышленности и торговли России, в некоторых отраслях пищевой промышленности уровень зависимости российской экономики составляет более 80 % .

В последние годы особенностью политики импортозамещения стал возросший потенциал развития пищевой промышленности. В частности, в Доктрине продовольственной безопасности, подписанной ещё в 2010г., был сформулирован удельный вес целого ряда отечественных продуктов питания в общем объеме ресурсов внутреннего рынка соответствующих продуктов. Практически все эти продукты вошли в список санкционных продуктов продовольственного эмбарго [2, с. 184].

Введение эмбарго стало движущей силой импортозамещения в сфере пищевой промышленности: «...курс на импортозамещение стал естественной частью

продовольственной политики». Фактически, именно сельское хозяйство и продовольственный сектор стали основным драйвером возможного роста в условиях экономической рецессии.

По сравнению с другими отраслями пищевая промышленность больше всех связана с сельским хозяйством, поскольку использует сырье растительного и животного происхождения. Отсюда вытекает своеобразие размещения ее предприятий, их особый характер работы, особая зависимость и влияние на развитие других отраслей агропромышленного комплекса.

Развитие пищевой промышленности определяет продовольственную обеспеченность и социальный климат в обществе, стимулирует рост других отраслей и повышение занятости населения. Особая значимость этой отрасли заключается в том, что она производит для людей необходимые пищевые продукты, без которых существование было бы невозможным.

Импортзамещение в пищевой промышленности России становится наиболее популярной темой на фоне введенного указом Президента Российской Федерации от 06 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» продовольственного эмбарго.

Импортзамещение не решает проблему зависимости страны от поставок продовольствия, этот процесс призван создать для отечественных производителей условия для догоняющего развития (иногда ценой установления протекционизма на несколько лет) ради того, чтобы добавленная стоимость продуктов питания, потребляемых на внутреннем рынке, создавалась внутри страны.

В марте 2016 года относительно марта 2015 года импорт из стран дальнего зарубежья сократился на 9,7 процента.

Снизился импорт овощей на 40,8 % , мяса и субпродуктов – на 22,0 % , молочных продуктов – на 18,0 % , фруктов – на 7,4 % , сахара – на 36,8 % , зерновых культур – на 3,3 % , растительного масла – на 4,2 % . При этом ввоз рыбы увеличился на 1,4 % , табака - на 6,2 % , алкогольной и безалкогольной продукции – на 5,8 % [5].

Изменения экспортно - импортных операций в области продовольствия, сырья и сельскохозяйственной продукции отмечаются в условиях действия санкций и ответных экономических мер со стороны России, а также значительной девальвации рубля по отношению к основным мировым валютам. Наиболее высокий объем экспорта продовольствия(за все предшествующие годы) был достигнут в 2014 г. Рекордных объемов достиг экспорт зерна – 30,1 млн т (42 % от общего объема его реализации) и растительных масел – 2,4 млн т.

С введением продовольственного эмбарго темпы выпуска продукции в рыбной промышленности значительно сократились. Это связано с использованием импортных морепродуктов. Основная задача отрасли - снизить зависимость в зарубежном сырье.

Также от использования импортного сырья страдает плодоовощная промышленность. Хотя за последние 4 года выросло производство находится на стабильном уровне и продолжает расти. Основная цель отрасли заключается в производстве плодоовощных продуктов и быстрозамороженных овощей, плодов и овощных смесей из местного сырья.

Прогнозируя развитие плодоовощного бизнеса в России, можно предположить, что через 5 лет значительно сократится импорт картофеля, моркови и лука, а вследствие развития

внутреннего производства почти полностью получится отказаться от импорта свеклы и капусты[4].

Импортозамещение и экспорт мясной продукции стали возможны в последнее время благодаря защите рынка от импорта и снижению стоимости привлечение финансов для производства. Доля отечественной продукции в настоящее время составляет более 95 % .

Российские производители оказались слишком зависимыми от импортного сырья, технологий и комплектующих, чтобы мгновенно задействовать недозагруженные мощности. Привыкшие к зарубежным стандартам потребители не хотят выбирать отечественные аналоги с пониженными характеристиками и покупать их в том же объеме, в каком покупали импортные.

Развитие импортозамещающих производств будет зависеть от доступности кредитов, уровня инфляции и курса валют. Для развития пищевой промышленности необходимы импортные технологии, поскольку их стоимость возрастает, если рубль продолжить дешеветь по отношению к мировым валютам.

По словам аналитиков, одна из последних тенденций в пищевой промышленности – это рост числа предприятий, которые специализируются на фасовке пищевых продуктов. Компании покупают сырье и занимаются его правильной упаковки под формат торговых сетей.

В ближайшее время не будет происходить импортозамещение оборудования, потому что большинство предприятий приобрело новое импортное оборудование ещё до ослабления курса рубля.

Поэтому потребность в новом оборудовании возникнет только у новых предприятий. Ряд производителей продолжает не доверять российскому оборудованию, считая, что импорт надёжнее.

Часть производителей российского оборудования для пищевых предприятий позиционирует свою продукцию как российскую, при этом многие компоненты и детали для этого оборудования иностранного происхождения.

От обеспечения необходимого уровня спроса на продукцию пищевой и перерабатывающей промышленности зависит успешное развитие импортозамещения в данной отрасли.

Выпуск доступных и качественных товаров, превосходящих зарубежный аналог - главная цель российских производителей пищевых продуктов.

Мы рассматривали пищевую промышленность как одно из перспективных направлений при решении задач по импортозамещению. Развитие пищевой промышленности призвано решить, прежде всего, проблему восстановления продовольственной независимости страны.

Список использованной литературы:

1. Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы / монография / С.Д. Бодрунов. - СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2015. - 171 с.
2. Кешнер М.В. Экономические санкции в современном международном праве. Монография. М: Изд. Проспект. 2015. – 184 с.

3. Импортозамещение в АПК России: проблемы и перспективы: монография. – М.: ФГБНУ «Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства» (ФГБНУ ВНИИЭСХ), 2015. – 447 с.

4. Импортозамещение пищевой продукции в России http://newsruss.ru/doc/index.php/Импортозамещение_пищевой_продукции_в_России (дата обращения 21.04.2016).

5. Федеральная таможенная служба. [Электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения 21.04.2016).

© А.А.Трифонов, 2016

УДК 338.46

Р.Р.Галиуллина

к.э.н., доцент кафедры «Организации и менеджмента»
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Ф. З. Тухбатуллина

студентка 3 курса факультета пищевых технологий
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
г.Уфа, Российская Федерация

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ РАДИОРЕКЛАМЫ

Мы живем в мире, управляемом средствами массовой информации. Радиореклама, как и телевидение, занимает центральное место в средствах массовой информации. Мы каждый день слышим ее по радио и она является привлекательным средством распространения рекламы.

Радиореклама также заставляет активно работать воображение, собирает большое количество слушателей, по неофициальным данным характеризуется высоким охватом (90 % населения) и большой продолжительностью контакта.

К основным преимуществам радиорекламы можно отнести: вездесущность, оперативность, селективность, камерность, то есть возможность обращаться к адресату в домашней обстановке и тем самым создавать атмосферу доверия.

Существуют результаты лабораторных исследований, свидетельствующие о том, что люди лучше запоминают список слов, предъявленный им на слух, скажем, прочитанный или записанный на пленку и воспроизведенный, чем тот, который они видят в изображении, например, на фотослайде.

Исследования, проведенные в Северо - Западном университете, показывают, что людей легче убедить в достоинствах нового товара, если делать это словами. Он им нравится больше, и они готовы больше покупать его, нежели в случаях, когда словесные обращения сопровождаются картинками.

Заинтриговать покупателя одним лишь только голосом, создать нужный образ, добиться поставленной цели – удастся очень непросто. Но это действительно эффективно работает.

В наше время аудиореклама – это не только реклама на радио, но и объявления в различных торговых центрах, в общественном транспорте, в местах общественного питания.

Развитие современных информационных технологий приводит и к модернизации аудиорекламы. Появляются новые возможности, современная аудиореклама уже мало напоминает ту, что когда-то была в прошлом. Специалисты готовы вам придумать нечто совсем необычное, оригинальное, запоминающееся. Однако с развитием технологий появились и новые конкуренты, которые отодвинули звук на второй план. Несмотря на это, аудиореклама остается древнейшим способом, который за свою огромную историю так и не потерял свою эффективность.

Для рекламодателей, особенно важно на радио повторять рекламу большое число раз в течение дня, чтобы успешно мотивировать потребителя на приобретение товара. Потребитель, читая газету, журналы может просто перелистывать страницы с рекламой, даже не обращая на нее внимания. А во время телевизионной рекламы зрители часто используют рекламу для того, чтобы отдохнуть, налить себе чаю или, перескакивают с канала на канал. Короткие рекламные радиовставки потребитель слушает, даже когда занимается своим делом, - к тому же не отрывается от дела, чтобы выключить радио на какую-то минуту.

Преимуществом радио является также тембр человеческого голоса, который вносит в рекламу личностный фактор, сообщает словам эмоциональность, которую не выразишь в печатном тексте.

Динамичность радио требует повышения внимания и запоминаемости рекламы, ее логической выстроенности, четкости сюжета, ясности выводов. В радио рекламе гипертрофически возрастает роль положительных эмоций.

К серьезным ограничениям радиорекламы относится отсутствие визуальных образов. Это исключает ее использование для рекламы товаров, осведомленность потребителей о которых основана исключительно на визуальном узнавании. Зато радио - великолепное средство для рекламы, базирующейся на запоминании.

Рекламодателям радио предоставляет дополнительную привлекательную возможность заявить о себе через спонсорство радиопрограмм.

Ещё одной очень значительной проблемой радиорекламы является то, что радиореклама за счет повторения легко запоминается, но при длительном воздействии на слушателя она не информирует, а раздражает. В таком случае многие слушатели переключаются на другую волну, либо убавляют звук радиоприемника.

Телевидение, радио, газеты, журналы, Интернет – у всех этих средств массовой информации есть свои достоинства и недостатки, свои отличия, приводящие слушателей, рекламодателей и специалистов по связям с общественностью к выбору того или иного из них в зависимости от преследуемых ими целей.

Радио является наиболее демократичным средством информации. Если для чтения газет вам необходимо затратить деньги на их покупку, для выхода в Интернет вам не обойтись без крайне дорогостоящих технических средств, телевизионная техника тоже стоит немалых денег, а радиоприемник может себе позволить каждый. Трудно представить себе наиболее простой и доступный способ донести до человека информацию, не переключая при этом все его внимание только на сам процесс получения.

Радиореклама, не смотря на свои некоторые недостатки, является самым эффективным видом рекламы. Радиореклама может лишь дополнять другие рекламные материалы. Она усиливает, расставляет акценты, повторяет то, что вы сообщаете через другие средства массовой информации. Реклама на радио отлично работает в случаях, когда необходимо охватить узкие сегменты аудитории, что позволяет не переплачивать лишних денег за ее охват, а размещать рекламные аудиоролики, например, на молодёжных радиостанциях или радиостанциях для тех кто за рулем. Даже основной недостаток радио – отсутствие визуального ряда - превращается в его положительное качество, заставляя работать воображение слушателя. Радио особо эффективно при проведении краткосрочных рекламных кампаний, таких как анонс мероприятий, различные промо - акции, распродажи и так далее.

Реклама как инструмент рынка и социальный институт воздействует на человека, как единицу биологическую и социальную. В этой связи она должна нести разные аспекты информации, в комплексе воздействуя на чувства и мысли человека, опираясь на его социальный и физиологический опыт. Только при соблюдении этих условий рекламное сообщение может дать желаемый результат.

Список использованной литературы

1. Галиуллина Р.Р. Факторы, формирующие конкурентные преимущества предприятия. В сборнике: Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции. Материалы Международной научно - практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов, 2014. [С. 128 - 129].

2. Гафарова А.З., Галиуллина Р.Р. Особенности и методы современного менеджмента. В сборнике: Актуальные вопросы организации и менеджмента. Материалы VIII Всероссийской студенческой научной конференции "Студент и аграрная наука". Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет; под редакцией: В. А. Ковшова, Л. Р. Халитовой. 2014. [С. 56 - 58].

3. Тупиков О.А., Галиуллина Р.Р.Общий подход к формированию конкурентной стратегии АПК. NovalInfo.Ru. 2014. № 29.[С. 136 - 138].

© Ф.З. Тухбатуллина, 2016

УДК 331.1

Е.Ю.Урбанская

магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда

В.В.Верна

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского

г. Симферополь, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

После принятия сотрудника на работу в компанию, непосредственный руководитель вводит его в должность, а именно проводит совокупность процедур, цель которых ускорить освоение новичком работы, сократить период адаптации в коллективе, помочь установить

контакты с окружающими. Человек чувствует, что его ждали, к его приходу готовились. Данная процедура поможет избежать многих ошибок и тем самым снизить вероятность разочарования и преждевременного высвобождения персонала. Далее начинается процесс адаптации нового сотрудника, то есть приспособления его к содержанию и условиям труда, социальной среды.

Исследованиями в области адаптации предприятия и его отдельных подразделений к изменениям внешней и внутренней сред занимались ведущие ученые, такие, как Шейн Э., Кибанов А.Я., Цимбалюк С. А., Хмель Ф. и др., но следует отметить, что вопросы адаптации персонала все еще нуждаются в дальнейших научных исследованиях и являются актуальными в современных условиях [1 - 4].

Адаптация - процесс приспособления работников к условиям внешней и внутренней среды. Технологии адаптации достаточно распространены и применяются в различных областях науки.

Целью адаптации работников является возможность более быстрого достижения рабочих показателей, приемлемых для организации - работодателя и уменьшение стартовых издержек.

В социологии и психологии выделяют социальную и производственную адаптацию. В известной мере эти два вида адаптации пересекаются друг с другом, но каждый из них имеет самостоятельную сферу: социальная деятельность не замыкается на производстве, а производственная - включает технические, биологические и социальные аспекты [2].

В ходе применения технологий адаптации персонала выделяют три ее вида: профессиональная, психофизиологическая, социально - психологическая.

Профессиональная адаптация начинается с того, что, учитывая опыт, знания и характер новичка для него определяют наиболее подходящую форму подготовки, например, направляют на курсы или закрепляют наставника.

Психофизиологическая адаптация к условиям труда, режиму работы и отдыха особых трудностей не вызывает. Она преимущественно зависит от здоровья человека, его естественных реакций, характеристики этих условий.

Социально - психологическая адаптация в коллективе может быть связана с немалыми сложностями, особенно для руководителей. Прежде всего, может иметь место несоответствие руководителя и новых подчиненных по уровню [3].

Обобщая мнение Цимбалюка С. А. о социально - психологической адаптации, автор подчеркивает, что в период этой адаптации каждого новичка могут подстерегать много разочарований. К ним можно отнести: обманутые ожидания быстрого успеха, обусловленные недооценкой многочисленных объективных и субъективных препятствий; переоценка значения научных рекомендаций и инструкций для работы и недооценка важности живого человеческого общения. Разочарование работника может быть связано с отсутствием должного уважения к нему и его знаний по стороны членов коллектива.

По мнению автора, легче адаптация новичка проходит в том случае, если он приходит работать на место человека, ничем не выделявшегося в коллективе, а самое трудное - если предшественник был "суперзвездой".

Проанализировав работы ученых [1 - 4], можно сделать вывод, что как и при наборе кадров, так и при введении в должность новичков важно понять основные мотивы, обуславливающие для них необходимость работы, а также связанные с этим надежды и

опасения. Большинство людей, приступая к работе, хотят быстрее ее освоить и показать, что они могут справиться с ней хорошо. Однако независимо от того, первая это их работа или нет, новые сотрудники приходят в первый рабочий день с множеством естественных опасений. Для предотвращения таких ситуаций необходима продуманная процедура введение в должность, или, другими словами, программа адаптации персонала.

На основе анализа литературных источников [1 - 4] автором предложена программа адаптации, которая представляет собой набор конкретных действий, которые необходимо произвести сотруднику, ответственному за адаптацию:

- организация семинаров, курсов по различным вопросам адаптации;
- проведение индивидуальных бесед руководителя, наставника с новым сотрудником;
- интенсивные краткосрочные курсы для вновь принятых руководителей;
- специальные курсы подготовки наставников;
- использование метода постепенного усложнения выполняемых новичком заданий;
- выполнение разовых общественных поручений для установления контактов нового работника с коллективом;
- подготовка замены при ротации кадров;
- проведение в коллективе специальных ролевых игр по сплочению сотрудников.

В течение первой недели руководителю желательно ежедневно видеться с работником, узнавать об успехах и помогать устранить проблемы. Это позволит как можно раньше (идеально в течение месяца) полностью составить представление о его сильных и слабых сторонах, взаимоотношениях в коллективе, исполнительности, внешнем виде.

Руководителю целесообразно завести карточку контроля за адаптацией и постоянно держать в поле зрения этот процесс. На первом этапе ему нужно помочь новому сотруднику выбрать наиболее подходящее рабочее место, на втором - оказать помощь в освоении тонкостей своей профессии, на третьем - смежных профессий, а также привлекать к делам коллектива [5].

Со всеми этими выводами трудно не согласиться, так как в современных российских реалиях, когда большая часть организаций не может себе позволить не только организовать отдельное подразделение, выполняющее исключительно функции адаптации персонала, а даже полноценно функционирующий кадровый отдел, который бы состоял из квалифицированных сотрудников, на плечи непосредственных руководителей (линейных менеджеров) ложатся функции по адаптации персонала.

Список использованной литературы:

1. Алексеев С. Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия / С. Б. Алексеев. - Донецк: ДонНУЭТ, 2007. - 165 с.
2. Адаптивные модели в системах принятия решений / под ред. Н. А. Кизима. - М.: ИД "ИНЖЭК", 2007. - 364 с.
3. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. - СПб.: Питер, 2008. - 204 с.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. Отбор и оценка при найме, аттестации: учеб. пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дураков. - М.: Вершина, 2005. - 124 с.

5. Цимбалюк С. А. Технологии управления персоналом: учеб. пособи. / С. А. Цимбалюк. - М.: Дело, 2009. - 399 с.
6. Хмель Ф. Управление персоналом: учебник / Ф. Хмель. - М.: Академиздат, 2006. - 487 с.

© Е.Ю.Урбанская, В.В.Верна, 2016

УДК 336.77

Д.Ю.Устюжанин, студент группы 4э21

Е.Н. Раздроков, к.э.н.

Югорский государственный университет,
г. Ханты - Мансийск, Российская федерация

ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Формирование и сохранение в надлежащем состоянии национальной платежной системы является одной из важнейших задач Банка России вместе с поддержанием стабильности национальной валюты и устойчивости банковской системы особенно актуально эта проблема проявляется в связи с различного рода санкциями, принятыми в отношении России. Банк России главный регулирующий орган платежной системы. Исходя их действующего законодательства, он устанавливает правила, сроки и стандарты реализации расчетов и перечня, необходимых для этого документов, координация и лицензирование организации расчетных (в том числе клиринговых) систем.

Банк России также проводит политику обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы, повышения ее быстродействия и надежности. Он не только создает методологическую и организационную базу, но и является непосредственным участником этой системы, осуществляя межбанковские расчеты через свои подразделения.

В современных условиях, когда в развитых странах ежедневно проводятся десятки миллионов платежей, осуществление быстрого перевода денежных средств от плательщика к получателю немисливо без применения передовых электронных технологий. Созданные в стране механизмы институционального и инфраструктурного взаимодействия при переводе денежных средств от плательщика к получателю в совокупности образуют национальные платежные системы, ядром которых, как правило, являются платежные системы центральных банков.

Вышеуказанные факты подчеркивают актуальность избранной темы.

Целью научной работы является анализ современного состояния платежной системы Банка России, а также определение основных тенденций и перспектив развития платежной системы Банка России.

Исходя из поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

1. Определение характеристик уровня функционирования платежной системы;
2. Анализ организации процесса функционирования платежной системы;

3. Перспективы дальнейшего развития функционирования платежной системы в России

Объектом исследования данной научной работы является Центральный Банк Российской Федерации.

Предметом исследования является платежная система Банка России.

Необходимость в обеспечении эффективной и бесперебойной работы платежной системы Банка России является одной из приоритетных целей деятельности Центрального Банка Российской Федерации. Федеральным законом от 10.07.02 № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» установлено, что Центральный Банк определяет правила расчетов в Российской Федерации, проводит межбанковские безналичные расчеты через свою платежную систему, реализовывает расчетное обслуживание счетов бюджетов входящих в бюджетную систему Российской Федерации и других клиентов, не являющихся кредитными организациями.

Платежная система РФ проводит платежи в централизованном порядке, через применение расчетной сети. Это возможно из - за того что каждый банк открывает корреспондентский счет в Центральном Банке, на котором хранятся временно свободный денежные средства банка. Осуществление расчетов происходит через расчетно - кассовые центры.

Таблица 1

Количество клиентов воспользовавшихся платежной системой Центрального Банка.

Платежная система Банка России	2014 год	2013 год	2012 год	Изменение	
	кол. во	кол. во	кол. во	абс.	относ., %
Количество обслуживаемых клиентов, единиц.	4 422	6 495	8 887	- 4 465	49,8
В том числе:					
- кредитные организации и их филиалы	2 343	2 691	2 916	- 573	80,3
- клиенты, не являющиеся кредитными организациями	2 079	3 804	5 971	- 3 892	34,8

За период 2012г. – 2014г. можно наблюдать снижение на 4465 единиц или 49,8 % количества клиентов воспользовавшихся платежной системой Банка России, наибольшее влияние на снижение оказало уменьшение клиентов, не являющихся кредитными организациями – 3892 единицы или 34,8 % , что может быть обусловлено за счет ликвидации предприятий; кредитные организации и их филиалы, так же как и не кредитные

организации имеют негативную динамику снижения, но в отличие от них количество кредитных организаций снизилось в меньшей степени, в частности на 573 единицы или 80,3 %, что связано с меньшим количеством банкротств и отзыва лицензий у них.



Рисунок 2. Структура клиентской базы платежной системы

Структура клиентской базы за период анализа значительно изменилась, если в 2012г. наблюдалось значительно преобладание в структуре клиентов не являющихся кредитными 67 % , то в 2014г. их доля сократилась до 47 % , соответственно доля кредитных организаций выросла с 33 % до 53 % .

Таблица 2

Объем переводов денежных средств через платежную систему.

Платежная система Банка России	2014 год	2013 год	2012 год	Изменение	
	кол. во	кол. во	кол. во	абс.	относ., %
Объем переводов денежных средств, млрд. рублей	1205179,9	1224893,5	115097,4	54682	104,8
Из них :					
- кредитных организаций (филиалов)	966 305,8	955 406,3	879 32,6	86573	109,8
- клиентов, не являющихся кредитными организациями	116 437,1	107 350,7	94 060,2	22377	123,8
- структурных подразделений Банка России	122 436,9	162 136,6	176 04,6	- 54268	69,3

За период 2012г. – 2014г. наблюдается положительная динамика объема переводов денежных средств, которые увеличились на 104,8 % или 54682 млрд. руб. Объем переводов возрос как у кредитных организаций, так и у клиентов, не являющихся кредитными организациями 109,8 % (86573 млрд. руб.) и 123,8 % (22377 млрд. руб.) соответственно.

Объем переводов структурных подразделений Банка России снижается на 54268 млрд. руб. что составляет 69,3 % от уровня 2012г.

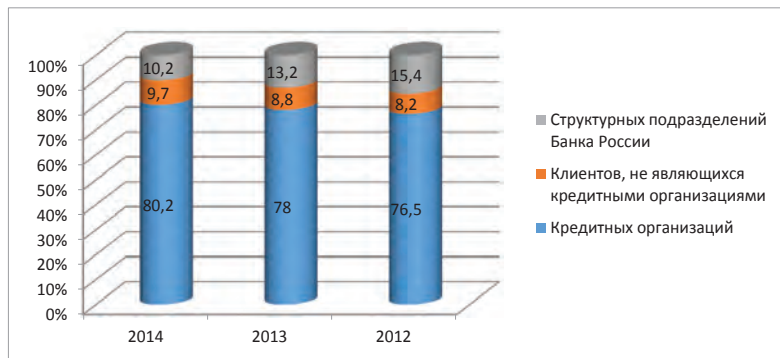


Рисунок 3. Структура объема переводов денежных средств.

За период 2012г. – 2014г. доминирующее положение по объему переводов денежных средств принадлежит кредитным организациям, чей удельный вес в общей структуре переводов на протяжении периода анализа увеличивается и составляет 2012г. – 76,5 %, 2013г. – 78 %, 2014г. – 80,2 %. Данная тенденция связана с увеличивающимися объемами и количеством расчетов производимых организациями при непосредственном участии банков в качестве посредников. Доля клиентов, не являющихся кредитными организациями, незначительно возросла с 8,2 % в 2012г. до 9,7 % в 2014г., а структурных подразделений Центрального Банка снизилась с 15,4 % до 10,2 %.

Платежная система Банка России обеспечивает:

- 1) зачисление средств на счета клиентов в день поступления; в некоторых регионах списание и зачисление денежных средств реализовывает в режиме реального времени, с возможностью их незамедлительного использования;
- 2) управление ликвидностью посредством предоставления кредитным организациям внутридневных кредитов, обеспеченных залогом;
- 3) реализацию мероприятий денежно - кредитной политики Банка России через обслуживание кредитных, депозитных, валютных и других сделок Банка России;
- 4) проведение и обслуживание расчетов на рынке ценных бумаг и валютном рынке.

Система расчетов с использованием платежной системы Банка России в настоящее время является преобладающей, однако у неё есть существенный недостаток, через нее осуществляются расчеты только в национальной валюте. Следовательно, все операции, которые связаны с расчетами в иностранной валюте, производятся посредством децентрализованной системы межбанковских расчетов в основном по прямым корреспондентским счетам кредитных организаций. Необходимо упомянуть, что для этого, в основном, используют электронный способ, который позволяет ускорить расчеты между коммерческими банками. Коммерческие банки на базе прямых корреспондентских отношений могут осуществлять также и межгосударственные расчеты через счета, открытые в коммерческих банках соответствующих государств.

Исходя из анализа текущего состояния национальной платежной системы, а также факторов, влияющих на неё можно определить следующие направления развития:

1. улучшение правового регулирования и применения действующих норм права касающихся национальной платежной системы;
2. развитие платежных услуг;
3. развитие платежных систем и платежной инфраструктуры;
4. повышение роли Банка России, как консультанта и координатора в национальной платежной системе;
5. национальная и международная интеграции.

На основе перечисленных направлений развития национальной платежной системы, можно сформулировать принципы, исходя из которых, данные направления будут реализовываться:

1. создавать условия при которых банковская система будет являться основой рынка платежных услуг;
2. умеренное регулирования, надзор и наблюдение в национальной платежной системе над рисками, которые присущи деятельности субъектам данной системы;
3. использование стандартов в регулировании национальной платежной системы, которые разработаны с учетом международного опыта;
4. создание добросовестной конкуренции на рынке платежных услуг.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27.06.2011 № 161 - ФЗ «О национальной платежной системе» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 27. Ст. 3872.
2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 28. Ст. 2790; 2003. № 2. Ст. 157; № 52. Ст. 5032; 2011. № 7. Ст. 907; № 27. Ст. 3873; № 43. Ст. 5973; № 48. Ст. 6728.
3. Положение Банка России от 29.06.2012 № 384 - П «О платежной системе Банка России». Зарегистрировано в Минюсте России 04.07.2012 № 24797.
4. Платежные и расчетные системы // Национальная платежная система и роль Банка России в ее развитии. Сборник докладов / Центральный банк Российской Федерации. М., 2012.
5. Худиев Э.Р., Раздроков Е.Н. Совершенствование платежной системы Банка России // В сборнике: Эволюция экономических наук. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Научный Центр "Аэтерна"; Ответственный редактор Сукиасян А.А.. 2014. С. 32 - 34.
6. Шубина В.И., Раздроков Е.Н. Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы России // В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Сборник статей Международной научно - практической конференции . Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2014. С. 328 - 332.

© Д.Ю.Устюжанин, 2016

ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО РИСКА

Оптимальный портфель – это такой портфель, который получается из первоначального за счет добавления возможности заимствования.

Эффективный портфель – портфель, который при той же доходности, что и начальный, имеет меньший риск.

Так как доходность и риск ценной бумаги анализируются с позиции портфельного инвестирования, а не для каждого актива в отдельности, то необходимо определить, как эти показатели влияют на изменение доходности и риска всего портфеля в целом.

Доходность портфеля напрямую зависит от показателей доходности входящих в него активов и может быть рассчитана по формуле средней арифметической взвешенной.

Что касается риска портфеля и риска входящих в него ценных бумаг, то описать их взаимосвязь какой либо определенной формулой нельзя. Так, актив, который имеет высокий уровень риска, может оказаться практически не имеющим риска с позиции портфеля и при сочетании с другими активами, входящими в этот портфель.

Важное место в управлении инвестиционным портфелем занимает корреляция между доходностью различных ценных бумаг. Данный фактор учитывается при создании и управлении портфелем, что в свою очередь позволяет достичь снижения общего уровня риска портфеля. Корреляция оценивается с помощью статистических методов

Управление рисками включает несколько вариантов стратегий, которые можно применять.

Таблица 1 – Характеристика стратегий управления рисками

Название	Описание
Избежание риска	Предполагает стагнацию бизнеса, так как в данном случае невозможно получение прибыли.
Принятие риска	Стратегия направлена на то, что предприниматель сознательно идет на риск и занимается бизнесом до тех пор, пока убытки от последствий наступивших рисков не приведут к невосполнимым потерям.
Управление риском	Выявление и оценка риска, а также разработка и внедрение мер по его минимизации.

Рыночный риск - это риск потерь, зафиксированных на балансовых и забалансовых позициях из-за изменения рыночных цен. Это риск изменения значений параметров рынка, таких как процентные ставки, курсы валют, цены акций или товаров, корреляция между различными параметрами рынка и волатильность этих параметров.

На финансовом рынке присутствует множество способов оценки рисков, из них наибольшее распространение получили: Value - at - Risk (VaR), бета - анализ теории CAPM, APT, Shortfall, Maximum Loss.

Но наибольшее распространение в мире финансового анализ инвестиционного портфеля получил VaR анализ, который представляет собой максимальную уровень убытка по открытой позиции, которая не превышает в течение определенного времени с постоянной степенью вероятности.

Максимальный размер убытка, который понесет держатель портфеля ценных бумаг за установленный период времени с заданной вероятностью, именно это отражает суть рисковой стоимости. Следовательно, величина VaR показывает наибольший ожидаемый убыток, который может получить инвестор в течение n дней.

Главными параметрами VaR являются: временной период, а также вероятность что потери не превысят назначенной суммы.

Для расчета оценки риска инвестиционного портфеля посредством метода VaR имеются три основных методики: метод исторического моделирования, статистических испытаний Монте - Карло и аналитический (ковариационный, дельта - нормальный).

Стресс - тестирование – метод имитационного моделирования, предназначенный для оценки устойчивости портфеля к резким колебаниям конъюнктуры рынка и получения более полной картины его риска. Данный метод дает возможность оценить определенные сценарии потерь, остающиеся за пределами вычисления, то есть он выступает в роли дополнения к основным расчетам производимых при VaR анализе

Метод исторического моделирования – предполагает использование данных истории для постарения распределений будущих колебаний величины портфеля инвестиций. Исходя из имеющихся данных по изменению факторов риска, а так же их значений на текущую дату производится переоценка всего портфеля, а для каждого из возможного сценария производится вычисление возможной прибыли или убытка. После этого необходимо построить распределение вероятностей доходности портфеля и уже исходя из него определяют значение VaR с заранее заданной вероятностью

Метод Монте - Карло основан на статистических испытаниях и по большей части похож на метод исторического моделирования. Но главное его отличие заключается в том, что происходит генерация факторов рыночного риска псевдослучайным образом. Исходя из распределения, посредством генератора случайных чисел происходит имитация различных изменений факторов риска. Применения данного метода заключается в использовании большого количества сценариев. Полученные значения применяются для исчисления предположительной прибыльности портфеля. По их распределению вычисляется величина VaR с заданной вероятностью.

Суть аналитического метода заключается в использовании предположения о нормальном распределении факторов риска на рынке, а также линейной зависимости доходности портфеля от изменения этих факторов. Следовательно, доходность портфеля должно и будет иметь нормальное распределение. После этого подсчитывается величина VaR с заданной вероятностью исходя из свойств нормального распределения.

Недостатки VaR анализа:

1. Игнорирует потенциально значительные потери, которые могут случиться с невысокой вероятностью.

2. Не различает различные типы хвостов распределения потерь, а следовательно недооценивает риск, когда распределение потерь имеет «тяжелые хвосты».

3. Отсутствует свойство субаддитивности.

VaR выступает важным критерием при оценке риска, если имеется в наличии необходимая информация о корреляции инструментов. Но как правило корреляцией пренебрегают ввиду того что корреляционные связи часто нарушаются, особенно в кризисные периоды.

Помимо всего прочего, высокая корреляционная зависимость VaR благоприятна для инвесторов, которые хотят «спрятать» риск. Для этого они используют отрицательную корреляцию, благодаря которой риск либо снижается или вообще становится равным нулю. Корреляции не являются прямыми наблюдаемыми величинами рынка, а значит ею можно воспользоваться как и для улучшения и уточнения оценки рыночного риска, так и для того что бы его снизить или спрятать.

Важнейшим свойством VaR метода можно считать то, что вычисление величины риска сводится к нахождению одного числа, использование которого достаточно просто и удобно.

Альтернативные технологии оценки рисков.

В методе Shortfall отсутствуют большая часть недостатков, которые свойственны технологии VaR.

Shortfall – это консервативная мера риска, чем VaR. Так для одного и того же значения вероятности Shortfall требуется резервировать больший капитал. Следовательно он позволяет учесть те потери которые имеют небольшую вероятность случиться, но несут большие потери. Он также лучше оценивает риск потерь когда функция распределения потерь имеет тяжелый хвост.

Capital Asset Pricing Model (CAPM) – модель оценки доходности активов. Является теоретической основой для разнообразных финансовых технологий по управлению доходностью и риском, которые применяются при долгосрочном и среднесрочном инвестировании в акции. CAPM анализирует прибыльность акции в исходя из поведения рынка в целом.

В основе модели заложено, что инвестор принимают решения оперирую лишь понятиями риск и вероятная доходность. Не смотря на то, что CAPM - это упрощенное представление финансового рынка, в своей деятельности её используют многие крупные инвестиционные структуры.

Согласно CAPM выделяются систематический и несистематический риски. Систематический риск обусловлен общими рыночными и экономическими изменениями, воздействующими на все инвестиционные инструменты и не являющимися уникальными для конкретного актива. Несистематический риск связан с конкретной компанией - эмитентом.

Список использованной литературы

1. Методы оценки риска. Рыночный риск. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finzz.ru/>

2. Методы рыночного оценки риска. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riskovik.com>

3. Методы рыночного оценки риска. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://internetforex.ru>

4. Риск практикум. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ipnou.ru>

5. Рыночный риск. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://prognoz.ru>

© Д.Ю. Устюжанин, 2016

УДК 331 (075.8)

В.В.Филон

магистрант кафедры управления персоналом и экономики труда

В.В.Верна

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского

г. Симферополь, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Менеджмент современных российских предприятий характеризуется проявлением все большего интереса к организационной культуре как инструменту управления, который может обеспечить появление конкурентных преимуществ компании. Высокая организационная культура способствует развитию предприятия двумя способами. Во - первых, она определяет поведение работников. Они знают, что от них ожидают и как поступать в тех или иных производственно - управленческих ситуациях. Во - вторых, дает работникам чувство цели, стратегии ее достижения, философии и побуждает их лояльно относиться к своему предприятию.

Организация - это сложный организм, основой жизненного потенциала которого является организационная культура. Она не только отличает одну организацию от другой, но и предопределяет успех функционирования и выживания организации в долгосрочной перспективе.

Культура организации всегда была и есть органической частью общей культуры общества, на разных этапах этно - и социогенеза, исторического развития цивилизации, и определяется прежде всего системой идеалов, ценностей и норм. Чем выше уровень общей культуры, тем рациональнее организационная культура, потому что в ней в полной мере отражается достигнутый общественный уровень знаний.

Концепция организационной культуры не имеет единого толкования среди ученых. Р.Жак говорил, что: «культура организации является обычным традиционным мышлением и набором действий, которым должны следовать новые члены организации, по крайней мере принять это мышление, если они хотят быть приняты в организацию как равноправные работники ». А вот другое толкование ученого Э.Х.Шейна: «Организационная культура - это совокупность рациональных действий, сформированных и установленных группой, которые служат для соблюдения внутренней интеграции и

приспособления организации к условиям внешнего окружения». Отечественные ученые А. Виханский, А. Наумов определяют организационную культуру, как «набор важнейших предположений, которые воспринимаются членами организации и получают выражение в заявляемых организацией ценностях, которые определяют людям ориентиры их поведения и действий».

Формирование организационной культуры происходит со временем, она впитывает опыт работников, плоды их воспитания, учитывает цели и установки организации. Общая цель организационной культуры - создание в компаниях здорового психологического климата для объединения работников в единый коллектив, исповедующий определенные этические, моральные и культурные ценности.

Культура организации включает как субъективные, так и объективные элементы. К субъективным элементам культуры относятся верования, ценности, образы, ритуалы, табу, легенды и мифы, связанные с историей организации и жизнью ее основателей, обычаи, принятые нормы поведения, лозунги.

Исследуя механизмы формирования организационной культуры предприятия необходимо уделить внимание факторам, влияющим на ее формирование. На формирование организационной культуры, ее содержание и отдельные параметры влияет ряд факторов внешнего и внутреннего окружения предприятия.

Внешняя среда состоит из макро и микроокружения. Среди факторов внешней макросреды, влияющих на организационную культуру, выделяют основные, среди которых:

1. Национальный фактор (культура, менталитет, религия), который формируют национальные обычаи, воспитание, этикет, присущие различным национальным обществам, влияющим на организационную культуру, что, в свою очередь, является своеобразным коллективным программированием поведения сотрудников и их групп.

2. Институциональный фактор проявляется в политической, экономической, социальной ситуации и определяется уровнем жизни населения, спецификой условий функционирования организаций в данной стране.

3. Научно - технический прогресс как фактор внешней среды влияет на все сферы жизнедеятельности человека. Развитие информационных технологий, появление новых рыночных сегментов заставляет предприятие менять акцент в своей деятельности и требует использования новых методов организации управления и организации производства, управления персоналом, в частности, подготовки персонала к работе в новых условиях, разработки новых программ повышения квалификации и переподготовки ит.д.

4. Деловые партнеры (поставщики, потребители, финансовые институты). Особенности и специфика бизнеса в современных условиях формируют новую культуру взаимоотношений с поставщиками, основанную на доверии, положительной репутации.

5. Владельцы, инвесторы. Влияние инвесторов на организационную культуру заключается в том, что средства будут вкладываться в организацию, которая имеет положительную репутацию и доверие.

6. Конкуренты. Современные экономические условия диктуют новые способы конкуренции, когда для достижения значительных конкурентных преимуществ недостаточно лишь совершенствования производственного процесса или повышение качества продукции.

Внешняя среда оказывает значительное влияние на организационную культуру предприятия. Однако, как показывает практика, две организации, функционирующие в одном и том же окружении, могут иметь культуры значительно отличающиеся друг от друга. Объяснить это явление можно воздействием факторов внутренней среды, среди которых можно выделить следующие:

1. Личность руководителя (лидера). Э. Шейн отмечает, что лидерство одновременно является источником возникновения и поддержания культуры. Кроме того, лидер определяет тип управления.

2. Уровень компетенции персонала проявляется в восприятии им ценностей, проявлении творческого подхода и инициативности с его стороны, как и в каком количестве необходимы меры для обучения, ротации, повышения квалификации.

3. Размер предприятия. Для малых, средних и крупных предприятий могут отличаться приоритетные цели (завоевание или расширение рынка). Свою специфику будут иметь также внешние и внутренние связи и отношения.

4. Сфера деятельности предприятия. Формирование на предприятии определенной культуры связано со спецификой отрасли, в которой она действует. Так, в секторе высоких технологий (информационные технологии, космическая отрасль и другие) необходимы инновации и скорость; в сфере обслуживания и туризма организационная культура будет направлена на потребителя, а в сфере экологически опасного производства (химическая промышленность, электроэнергетика) – на обеспечение безопасности.

5. Стадия жизненного цикла предприятия. Связь культуры и жизненного цикла организации заключается в том, что организационная культура в своем развитии также проходит определенные стадии: стадию детства, роста, зрелости и стадию старости.

6. Технология также является фактором, находящимся в тесной взаимосвязи с организационной культурой. Если в организации применяется современная технология, можно говорить об организационной культуре, ориентированной на современные требования внешней среды, производство продукции высокого качества, удовлетворение потребителей, создания благоприятных условий для труда рабочих, проведение исследований и разработок, соблюдение мер экологической безопасности.

Выводы. Эффективность деятельности компании в значительной степени определяется следующими факторами: производственные мощности, технологии, персонал, его квалификация, финансовые ресурсы, ноу - хау, потенциал развития. Наряду с ними, к наиболее значимым факторам относится организационная культура, которая является системой, состоящей из набора правил и стандартов, определяющей взаимодействие и консенсус членов коллектива, управленческих звеньев, структурных подразделений и ключевых факторов развития компаний.

Список использованной литературы:

1. Богатырев М.Р. Организационная культура предприятия: актуальные подходы к проблемам идентификации и управления / М.Р. Богатырев // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2004. – № 6. – С. 97 - 124.

2. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С.Виханский, А.И.Наумов. – 4 - е изд., перераб. и доп.. – М.:Экономика, 2006. – 670 с.

3. Дил Т. Корпоративные клики: определение культур / Т. Дил, А. Кеннеди. // Эффективный менеджер: взгляды и иллюстрации; под общ. ред. Д. Биллсберри. – М.: МИМ Линк, 1999. – С. 98 - 112.
4. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О.Г.Тихомирова. – СПб: ИТМО, 2008. – 154 с.
5. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб: Питер, 2012. – 336 с.

© В.В.Филон, В.В.Верна, 2016.

УДК 33

И.Ш. Хаматдинов

Казанский (Приволжский) федеральный университет.
г. Казань, Российская Федерация

МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

К ключевым особенностям корпоративного контроля в России надо отнести высокую концентрацию собственности и лидирующую роль в управлении компаниями мажоритарных акционеров, к числу которых нередко принадлежит само государство. Как показывают независимые исследования, более высокий уровень развития практики корпоративного контроля наблюдается именно в тех российских компаниях, которые провели IPO и/или имеют листинг на бирже. Однако во многих случаях именно необходимость заимствований на внешних рынках и повышения инвестиционной привлекательности компании стала основной причиной создания и совершенствования системы корпоративного управления [1].

Организация работы Совета Директоров в российских компаниях также обнаруживает много сходства с одноуровневыми советами директоров британских или американских компаний: помимо внешних неисполнительных директоров в Совете Директоров входят представители менеджмента. Анализ практики корпоративного управления показывает, что одной из серьезных ее проблем, как, впрочем, и практики управления в целом, является противоречие между формально закрепленными процедурами и реальными процессами принятия решений. Управленческие решения очень часто принимаются не на комплексной, а на частной основе, без необходимой глубины проработки вопроса, без привлечения серьезных специалистов, в расчете на “короткий” результат. Процесс контроля за реализацией принятых решений часто не носит комплексного характера, осуществляется без использования современных управленческих технологий» [2].

В состав Совета Директоров все большего количества российских компаний стали входить независимые директора. Однако сразу необходимо обозначить разницу на российском рынке и за рубежом, откуда пришла эта практика. В США независимый директор – это ключевой инструмент защиты интересов миноритарных акционеров и компании в целом, а также «источник» объективного мнения по стратегическим вопросам развития фирмы, осуществления независимого мониторинга менеджмента.

Закон об акционерных обществах в России не содержит требования об обязательном вхождении в состав Совета Директоров независимых членов. В российской практике независимый директор чаще выступает инструментом повышения доверия к компании, а также квалифицированным консультантом для топ-менеджмента, в том числе при подготовке компании к IPO. Таким образом, роль независимого директора на сегодняшний момент еще недостаточно признана в российской практике. Но, тем не менее, развитие данного института, особенно в компаниях с государственным участием, безусловно, можно считать положительным явлением.

Значимость независимых директоров в компаниях с государственным участием подчеркивает А. Г. Белова: «Государственная часть корпоративного управления еще 5–7 лет назад находилась в начальной стадии формирования [3]. Профильные комитеты СД отсутствовали, повестки заседаний совета директоров носили стандартный характер, а для чиновников, членов совета директоров, это была скорее формальная процедура голосования по директиве, чем содержательное корпоративное управление, нацеленное на совершенствование и рост бизнеса управляемых компаний.

Появление в советах директоров в 2008 году независимых директоров и профессиональных поверенных имеет принципиальное значение. В то же время нельзя забывать, что, как отмечает И. В. Беликов [4], «существует серьезная опасность профанации института независимых директоров в компаниях с государственным участием. Одних только независимых директоров без подключения других элементов корпоративного управления, таких как создание систем внутреннего контроля, создание систем управления рисками, внедрение системы мотивации менеджмента, использование современных управленческих технологий, явно недостаточно. Необходим комплексный подход, в рамках которого избрание независимых директоров – лишь одна из составляющих внедрения новой практики корпоративного управления».

Однако до сих пор имеющиеся существенные различия между формальным статусом и сущностью структур и механизмов КУ ставят вопрос о роли нормотворчества в развитии российских стандартов КУ. Иными словами, в ходе внесения изменений в законодательное обеспечение КУ законодательство необходимо обращать более пристальное внимание на особенности развития соответствующей практики в реальности.

Так, Д.А. Спирин [5] считает, что «законодатель в последнее время разрабатывал много таких законопроектов, которые только ухудшали уровень корпоративного управления». Например, разработанный Минэкономразвития законопроект о сделках, принятый закон об исключении необходимости направления обязательного предложения стратегическим предприятием, разработанный ФСФР законопроект об ответственности.

Таким образом, специфика модели корпоративного управления в России накладывает отпечаток на формирование моделей корпоративного управления.

Список использованной литературы:

1. Корпоративное право: Учебник для вузов / под ред. И.С. Шиткиной. М., 2011. 1069 с.;
2. Тепман, Л. Н. Корпоративное управление [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л. Н. Тепман. - М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2012.

3. Кириченко Д.А. Корпоративное управление в США и новые стандарты профессиональной деятельности юристов // Актуальные проблемы корпоративного управления. Сборник статей. М.: Юстицинформ, 2003.

4. Кузьмин С.С. Корпоративный рост: подход с позиции теории фирмы / Инновационные процессы и корпоративное управление: сборник статей III Междунар. заоч. науч. - практич. конф., 1 - 15 марта 2011 г., Минск, 2011.

5. Семенов, А. В. Инновационные аспекты управления корпоративными знаниями [Электронный ресурс] : Монография / А. В. Семенов, Б. В. Салихов, И. С. Салихова; под ред. д.э.н., проф. А. В. Семенова. - М.: Дашков и К, 2013.

© И.Ш. Хаматдинов, 2016

УДК 338

Н.Г.Хаметова

К.н., доцент кафедры К(П)ФУ

А.Н. Еврасова

Магистрант ИЭУФ К(П)ФУ

Казанский (Приволжский) федеральный университет
г. Казань, Российская Федерация

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУММЫ НОРМАТИВНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Высокая конкуренция на рынке нефтеперерабатывающей промышленности постоянно диктует предприятиям условия устойчивого развития. К одним из условий относят необходимость увеличения объема продаж и прибыли. Однако не всегда возможно организовать сбыт продукции таким образом, чтобы избежать предоставления покупателям / контрагентам отсрочки платежей, другими словами, коммерческого кредита. На основании договора коммерческого кредита у заемщика возникают обязательства перед предприятием – дебитором. Вследствие невыполнения данных договорных обязательств может возникнуть дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность является одним из основных факторов, определяющих финансовое благополучие организации. Она представляет важную часть активов предприятия, управление которой обуславливает необходимость проведения грамотного мониторинга.

Мониторинг дебиторской задолженности проводится с целью упорядочения и контроля за размерами дебиторской задолженности и роста оборачиваемости оборотного капитала компании.

Однако огромное значение имеет то, что полученные в ходе проведения мониторинга не всегда являются объективными и актуальными для конкретного предприятия, что обуславливает необходимость разработки эффективной методики определения суммы нормативной дебиторской задолженности.

Предприятие N реализует продукцию на рынке нефтепродуктов и использует для вычисления суммы нормативной дебиторской задолженности следующую методику.

Сумма нормативной дебиторской задолженности определяется на основании коэффициента закрепления оборотных средств на 1 рубль реализованной продукции (обратный коэффициент оборачиваемости), который рассчитывается по формуле:

$$\text{Кобр} = Д / В (1), \text{ где}$$

Д – сумма средней за период дебиторской задолженности

В – сумма выручки от реализации по отгрузке за период без учета НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

Этот показатель напрямую связан с показателем оборачиваемости дебиторской задолженности в днях, определяемой по формуле:

$$\text{Тд} = (Д / В) * Т (2), \text{ где}$$

Тд – оборачиваемости дебиторской задолженности в днях,

Т – отчетный период в днях.

В таблице 1 приведены коэффициенты закрепления дебиторской задолженности на 1 руб. реализованной продукции при различных показателях оборачиваемости дебиторской задолженности в днях в различных расчетных периодах (квартал, полугодие, 9 месяцев, год).

Используя фактические данные по выручке от реализованной продукции за период (квартал, полугодие, 9 месяцев, год), определяем с помощью коэффициента Кобр сумму нормативной дебиторской задолженности по следующей формуле:

$$Д = В * \text{Кобр} (3)$$

Однако в данной методике присутствует существенная неточность. Это связано с тем, что нормативно определяется не остаток на конец периода, а размер средней за период дебиторской задолженности, а влияние изменения цен сказывается на остатках лишь в конце периода и происходит некоторое завышение или занижение размера средней за период дебиторской задолженности. В данном случае предприятию можно предложить применить поправочный коэффициент на изменение цены реализации нефти и нефтепродуктов в течение периода.

Таблица 1.

по кварталу		по полугодию		по 9 месяцам		по году	
оборачиваемость дебиторской задолженности в днях		оборачиваемость дебиторской задолженности в днях		оборачиваемость дебиторской задолженности в днях		оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	
25	0,28	25	0,14	25	0,09	25	0,07
30	0,33	30	0,17	30	0,11	30	0,08

35	0,39	35	0,19	35	0,13	35	0,10
40	0,44	40	0,22	40	0,15	40	0,11
45	0,50	45	0,25	45	0,17	45	0,13
50	0,56	50	0,28	50	0,19	50	0,14
60	0,67	60	0,33	60	0,22	60	0,17
70	0,78	70	0,39	70	0,26	70	0,19
80	0,89	80	0,44	80	0,30	80	0,22
90	1,00	90	0,50	90	0,33	90	0,25
100	1,ц	100	0,56	100	0,37	100	0,28
110	1,22	110	0,61	110	0,41	110	0,31
120	1,33	120	0,67	120	0,44	120	0,33
130	1,44	130	0,72	130	0,48	130	0,36
140	1,56	140	0,78	140	0,52	140	0,39
150	1,67	150	0,83	150	0,56	150	0,42
160	1,78	160	0,89	160	0,59	160	0,44

Поправочный коэффициент разрабатывается специалистами аналитического отдела. В данной статье значение поправочного коэффициента приведены до 35 % изменения цены. Как правило, это наиболее вероятный диапазон колебания цен. Период действия конкретных значений поправочного коэффициента составляет 1 год. Затем, анализируются отклонения прошедшего года и на основании полученных данных специалистами рассчитываются новые значения на следующий отчетный период.

Таблица 2.

	ПОПРАВОЧНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ						
Изменение цены на % %	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %
Кц	1,0051	1,0102	1,0155	1,0208	1,0263	1,0319	1,0376
Изменение цены на % %	8 %	9 %	10 %	11 %	12 %	13 %	14 %

Кц	1,0435	1,0495	1,0556	1,0618	1,0682	1,0747	1,0814
Изменение цены на % %	15 %	16 %	17 %	18 %	19 %	20 %	21 %
Кц	1,0882	1,0952	1,1024	1,1098	1,1173	1,1250	1,1329
Изменение цены на % %	22 %	23 %	24 %	25 %	26 %	27 %	28 %
Кц	1,1410	1,1494	1,1579	1,1667	1,1757	1,1849	1,1944
Изменение цены на % %	29 %	30 %	31 %	32 %	33 %	34 %	35 %
Кц	1,2042	1,2143	1,2246	1,2353	1,2463	1,2576	1,2692

В таблице 2 показано, как, с помощью поправочного коэффициента K_c , производится корректировка на изменение цены продукции.

В случае повышения цены в течение периода формула 3 имеет вид:

$D = B * K_{обр} * K_c$ (4), где

K_c – поправочный коэффициент из - за изменения цены продукции.

В случае снижения цены формула 3 будет иметь вид:

$D = B * K_{обр} / K_c$ (5).

После того, как рассчитана сумма нормативной дебиторской задолженности, данные передаются в бухгалтерию или в финансовую службу, в зависимости от того, на какой отдел возложена функция мониторинга. Результаты, полученные в ходе мониторинга, сравниваются с нормативными значениями. Смысл применения методики расчёта суммы нормативного значения дебиторской задолженности как раз состоит в том, чтобы максимально точно проанализировать дебиторскую задолженность, ее состав, динамику и соотношение, выявить, что послужило причинами возникновения, а также обозначить мероприятия, которые необходимо провести, с целью минимизации возникшей задолженности и связанных с ней рисками.

Применённая методика свидетельствует, насколько важно правильно оценить тот самый норматив, на который будет опираться руководство компании, анализируя оборачиваемость, период оборота и возраст дебиторской задолженности для дальнейшего эффективного управления задолженностью.

Список использованной литературы

1. Самылин А.И. Финансовый менеджмент: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2013. – 413с.
2. Лысенко Д.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2012. – 372с.
3. Финансовая отчетность предприятия «N».

© Н.Г. Хаметова, А.Н. Еврасова, 2016

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ПРИВЛЕЧЕНИИ КЛИЕНТОВ В ФИТНЕС - КЛУБ

В статье рассмотрены маркетинговые мероприятия, направленные на привлечение и приобщение людей к спорту и здоровому образу жизни на примере фитнес - клуба - ALEX FITNESS; представлена сравнительная характеристика основных клубов - конкурентов в городе Казани; изучены все проводимые мероприятия по привлечению клиентов, проводимые фитнес - клубом; проведен социальный опрос, посвященный вопросу, сколько потенциальные клиенты готовы платить за абонемент. Предложен план маркетинговых мероприятий, направленный на привлечение новых клиентов в фитнес - клуб ALEX FITNESS.

Ключевые слова: маркетинговые мероприятия, фитнес - клуб, фитнес индустрия, спорт, здоровье.

На сегодняшний день в России спрос на фитнес услуги значительно ниже, чем за рубежом. По статистике количество людей в России, которое занимается фитнесом составляет всего 3 % от общей численности населения в стране, тогда как в США эта цифра составляет 14 % , а в Европе порядка 9 % . Несмотря на такой низкий процент занятости спортом в России, у отечественного рынка фитнес - услуг наблюдается положительная динамика: фитнес - индустрия в нашей стране растет в среднем на 20 % в год по словам президента ассоциации фитнеса в России.

Целью проводимых маркетинговых исследований является выявление структуры и динамики, а также проблем развития рынка фитнес - услуг. Полученная информация будет в дальнейшем использована для идентификации возможностей и угроз, которые определяют стратегические альтернативы развития фитнес - клуба ALEX FITNESS.

Объектом исследования выступает фитнес - клуб «ALEX FITNESS».

Фитнес - индустрия в настоящее время переживает настоящий бум во всем мире. По оценкам экспертов, по темпам развития фитнес - индустрия занимает второе место в мире после высоких технологий. Вложения в здоровье и красоту являются сегодня самыми серьезными и окупаемыми.

По динамике роста количества фитнес - центров Россия опережает ведущие страны мира. Фитнес - индустрия в России набирает силу за счет привлечения различных ресурсов, в частности, с помощью организации и проведения выставочных и фестивальных проектов.

Актуальность исследования данной темы обусловлена тем, что эффективность деятельности предприятий, в частности фитнес - клубов, во многом связана с выбором правильной маркетинговой стратегии и позиционирования на рынке. В тех спортивных клубах, где большое внимание уделяется вопросам маркетинговой стратегии, наблюдается высокая конкурентоспособность и устойчивость.

Причина выбора сферы фитнес услуг связана, в первую очередь, с все большей заинтересованностью людей в здоровом теле и красивой фигуре, и, следовательно, ростом популярности в России фитнес - клубов. Наибольшей интерес из всей фитнес - индустрии Казани представляет фитнес - клуб ALEX FITNESS. Сеть данных фитнес - клубов представлена во многих городах России: на сегодняшний день функционируют 56 фитнес - клубов сети ALEX FITNESS.

По результатам социологического опроса (в опросе принимали 100 человек) было выяснено, сколько потребители готовы платить за фитнес - услуги:

После проведения социологического опроса было выяснено, что потребители готовы заплатить (рис. 1).

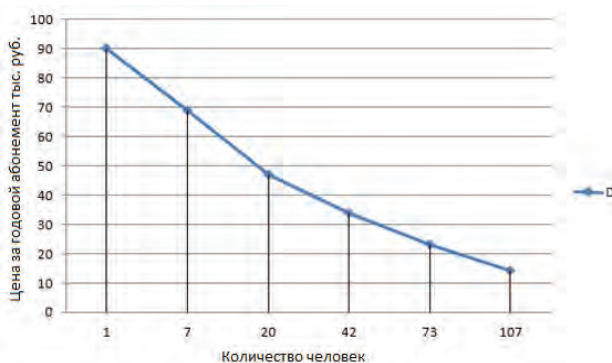


Рис. 1. Графическая модель спроса

В таблице 1 рассмотрена модель спроса.

Таблица 1. Модель спроса

Цена за годовой абонемент (тыс. рублей)	80 - 100	60 - 80	40 - 60	30 - 40	20 - 30	10 - 20
Количество человек	1	7	20	42	73	107
Выручка	90	483	940	1428	1679	1498

Краткая характеристика рассматриваемого клуба: ALEX FITNESS – это активно развивающаяся сеть фитнес - клубов, предоставляющая спортивно - оздоровительные услуги, доступные всем любителям здорового образа жизни. Современные и комфортабельные клубы ALEX FITNESS открыты в большинстве регионов России, а клиентами сети являются более 320000 человек. Главное содержание деятельности ALEX FITNESS – это предоставление качественных фитнес - услуг по доступной цене. Поэтому

концепция проекта ALEX FITNESS основана на демократичном подходе к ценообразованию – ничего лишнего, только спорт, только те услуги, которые необходимы, без навязывания дополнительных платежей и «скрытых» расходов.

Рассмотрим сильные и слабые стороны фитнес - клуба ALEX FITNESS:

Сильные стороны: качественный фитнес, доступный для всех, который дает возможность клиентам изменить к лучшему свой внешний вид, здоровье и свою повседневную жизнь; оптимальное соотношение цены и качества предоставляемых услуг. Компания реализует программы по предоставлению фитнес - услуг для пенсионеров, воспитанников детских домов, людей с ограниченными возможностями. Сотрудники ALEX FITNESS регулярно принимают участие в благотворительных акциях и социально значимых мероприятиях.

Слабые стороны: не достаточно сильная маркетинговая стратегия для привлечения клиентов, которая нуждается в доработке.

Конкуренция на рынке фитнес - услуг в Казани очень высока. Рассмотрим в таблице 2 основных конкурентов ALEX FITNESS: Тандем, Малина, Терра Вита, Спорт Хаус.

Таблица 2. Анализ конкурентов по ценовой категории (руб.)

Фитнес - клуб	Стоимость 1 месяца (безлимит)	Стоимость 6 месяцев (безлимит)	Стоимость 12 месяцев (безлимит)	Наличие групповых занятий	Наличие индивид - ых занятий
ALEX FITNESS	3000	5605	7600	+	+
Спорт Хаус	1000	2200	5500	+	+
Olymp	5900	12900	20900	+	+
Малина	2899	-	-	+	+

Основным конкурентом в ценовом плане на сегодняшний день является Спорт Хаус: абонемент на год стоит до 5500 рублей. Существует постоянные системы скидок и различные акции на абонементы.

Проведем анализ сильных и слабых сторон основного конкурента:

Сильные стороны: шаговая доступность, наличие всех необходимых тренажеров, кардиотренажеры, профессиональные тренеры, дружелюбная атмосфера, свободные тренажеры в любое время, один абонемент - вход в любой из тренажерных залов нашей сети. Наличие на территории Казани 4 - х тренажерных залов. Индивидуальное занятие с тренером стоит 300 рублей, что в 3 раза дешевле, чем в ALEX FITNESS .

Слабые стороны: квалифицированность кадров ниже, чем в ALEX FITNESS . Зал намного меньше и соответственно тренеров намного меньше. Небольшое количество тренажеров, в следствии чего образовывается очередь на тот или иной тренажер.

Основная стратегия клуба ALEX FITNESS - развитие спорта в России. Основной проблемой у клуба для достижения этой цели является привлечение новых клиентов. Для решения этой проблемы и реализации стратегии, а также укрепления слабых мест клубу ALEX FITNESS можно предложить провести следующие мероприятия:

1. Провести систему скидок на абонементы для студентов и школьников (- 10 % от стоимости абонемента);

2. Провести систему скидок на семейные абонементы (- 15 % с каждого абонемента при покупке сразу 4 - х и более абонементов);

3. Разработка и предоставление фитнес - программ для занятий с инвалидами;

4. Заняться банерной рекламой, так как такой вариант рекламы сможет привлечь большое количество потенциальных клиентов, и этот вариант рекламы является относительно недорогим;

5. Публиковать статьи в журналах о здоровье. Эти публикации могут в себя включать разработанные рационы правильного питания, а также полезную информацию о спорте и здоровье.

Важно отметить, что фитнес индустрия с коммерческой точки зрения очень перспективна и интересна. Но на отечественном рынке существует проблема: отстает индустрия производства тренажеров и оборудования. Клиентам постоянно хочется каких - то новинок, и производители просто не успевают их удовлетворять.

Подводя итоги, можно сказать, что компания ALEX FITNESS - это активно развивающаяся сеть фитнес - клубов. На сегодняшний день современные и комфортабельные клубы ALEX FITNESS открыты в большинстве регионов России, а клиентами сети являются более 320 000 человек и с каждым днем эта цифра растет.

Изучив рынок фитнес - услуг, можно сделать вывод, что выбор маркетинговой стратегии играет большую роль в привлечении потенциальных клиентов. При грамотно сформированной маркетинговой стратегии спрос на фитнес - услуги у предприятий будет стабильно расти.

Список использованной литературы

1. Интернет - ресурс: ALEX FITNESS: <http://alexfitness.ru/>
2. Интернет - ресурс: <http://www.marketcenter.ru/>
3. Афанасьев, М.П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы: учебник / М.П. Афанасьев — М.: Издательский центр «Книга», 2010. — 304 с.
3. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. Питер., изд: Озон, 2015. - 800 с.
5. Хлусов, В.П. Основы маркетинга: учебник / В.П. Хлусов — М.: «Издательство ПРИОР», 2011. — 260 с.

© Н.Г. Хаметова, Р.Р. Курмалеева, 2016

УДК 338

Н.Г.Хаметова

К.н., доцент кафедры К(П)ФУ

И.И. Сибгатов

Магистрант ИЭУФ К(П)ФУ

Казанский (Приволжский) федеральный университет

г. Казань, Российская Федерация

МЕТОД СПОНТАННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ РАБОТЫ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

На финансовое состояние предприятия влияет множество самых различных факторов, в том числе увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Несвоевременное

погашение задолженности дебиторами может создавать на предприятии так называемые платежные кризисы, могут образовываться кассовые разрывы. Во избежание возникновения подобных проблем необходимо постоянно следить за уровнем дебиторской задолженности, за ее оборачиваемостью, применять различные методы управления и стимулировать контрагентов.

Существует разные методы совершенствования политики работы с дебиторской задолженностью, один из которых – метод спонтанного финансирования. Он часто используется на практике, является очень эффективным и заключается в предоставлении скидок покупателям за сокращение сроков расчета. Данное исследование и будет посвящено рассмотрению сущности и эффективности использования метода на конкретном примере.

Спонтанное финансирование является выгодным как для поставщика, так и для заказчика. Помимо того, что спонтанное финансирование, как метод финансового менеджмента, способствует снижению дебиторской задолженности, оно позволяет извлечь некоторые косвенные выгоды: улучшается ликвидность баланса и все финансово - экономические показатели эффективности работы предприятия; формируется позитивный образ предприятия, думающего о своих клиентах. [1, с. 156]

Спонтанное финансирование способствует заинтересованности дебиторов не только в досрочном погашении долгов, но и в сокращении сроков расчета, что дополнительно повышает деловую активность и отдачу активов предприятия, увеличивает размер прибыли. [2, с. 98]

Для того чтобы разобраться каким образом работает данный метод, необходимо выбрать некоторое предприятие ООО «Х» и на его примере продемонстрировать предоставление скидок дебиторам.

Таблица 1

Дебиторы ООО «Х», к которым рекомендуется применить метод спонтанного финансирования

Наименование дебитора	Сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	Срок отсрочки платежа по договору, дней
ОАО «А»	101,8	15
ИП «В»	128,9	15
ООО «С»	136,1	15
ООО «D»	145,8	15
Прочие дебиторы	1308,5	15
Всего дебиторской задолженности	1821,1	-

Метод спонтанного финансирования рекомендовано применять к клиентам со сравнительно небольшой дебиторской задолженностью. Оказание услуг этим клиентам носит периодический, нерегулярный характер, следовательно, наилучшим стимулирующим фактором для ускорения расчетов для них будет предоставление скидок

за оплату счетов до наступления критического срока. Это также будет являться для ООО «Х» одним из способов привлечения клиентов для работы на постоянной основе.

Далее необходимо рассчитать экономическую эффективность использования данного метода: предоставление покупателям и заказчикам некоторой скидки с договорной цены при условии досрочной оплаты по договору. Для более наглядного отражения выгоды данного метода взято сравнение использования спонтанного финансирования и альтернативного способа расчета с заказчиками.

Варианты альтернативных способов расчетов с заказчиками приведены в таблице 2.

Таблица 2

Расчет альтернативных способов расчетов с заказчиками

Показатели	Вариант I (срок оплаты 3 дня при условии 2 % - ной скидки)	Вариант II (срок оплаты по договору 15 дней)
1. Индекс цен	1	1,02
2. Коэффициент падения покупательной способности денег	1	$1 : 1,02 = 0,98$
3. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	-	$1000 - (1000 \times 0,98) = 20$
4. Потери от уплаты процентов за пользование кредитами при ставке 17 % годовых, руб.	$(1000 \times 3 \times 17) / (365 \times 100) = 1,4$	$(1000 \times 15 \times 17) / (365 \times 100) = 7$
5. Потери от предоставления 2 % - ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	$1000 \times 0,02 = 20$	-
6. Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (стр.3 + стр.4 + стр.5), руб.	21,4	$20 + 7 = 27$

Таким образом, предоставление 2 % - ной скидки с договорной цены, при условии уменьшения срока оплаты, позволяет предприятию сократить потери от инфляции, а также расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, в размере 5,6 руб. с каждой 1 тыс. руб.

На основе выполненных расчетов можно сделать вывод о том, что использование системы скидок за ускорение расчетов даст возможность ООО «Х» сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости заказчика.

Список использованной литературы

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНФА - М, 2012. – с. 230
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. 3 - е издание, переработанное и дополненное. – М.: Инфра - М, 2010. – 207 с.

© Н.Г. Хаметова, И.И. Сибгатова, 2016

УДК 338

Н.Г.Хаметова

К.н., доцент кафедры К(П)ФУ

Р.И. Шайхелисламов

Магистрант ИЭУФ К(П)ФУ

Казанский (Приволжский) федеральный университет

г. Казань, Российская Федерация

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Анализ современного состояния малого и среднего бизнеса в России, хотелось бы начать с приведения данных рейтинга стран по благоприятности для ведения бизнеса. Существуют различные рейтинги стран, одним из наиболее авторитетных является – Ведение бизнеса (Doing Business). Данный рейтинг составляется совместно Международной Финансовой Корпорацией (IFC) и Всемирным банком (World bank).

Данные дают четкую картину привлекательности страны для бизнеса. Мы видим, что лидирующие позиции занимают страны с высоким уровнем дохода, а Россия в свою очередь поступательно улучшает свои позиции в рейтинге, так в 2012 году РФ занимала 112 место, а в 2016 году 51 место. Подобное укрепление позиций свидетельствует об улучшении условий для бизнеса, а это значит, что Россия становится все более привлекательной для ведения бизнеса.

Улучшение микроклимата для ведения бизнеса, предоставление налоговых льгот, увеличение объемов субсидирования, совершенствование законодательства, создание бизнес – инфраструктуры (бизнес - инкубаторы, венчурные фонды), борьба с коррупцией – все это способствует развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Это наглядным образом видно по статистике, предоставляемой главным статистическим органом страны – Федеральной службой государственной статистики.

Таким образом, мы видим четкий тренд на рост количества малых предприятий за последние четыре года, начиная с 2011 года. Прирост в 2012 году по сравнению с прошлым годом составил 11,6 % , а в 2013 году уже 9 % , в 2014 году рост составил 3 % . Несмотря на замедление темпов роста количества малых предприятий, динамика все же положительная.

Состояние дел в сфере среднего бизнеса менее радужно, здесь наметилась тенденция к спаду количества предприятий, но нужно отметить, что это связано и с тем, что средние

предприятия, благодаря наращиванию производственных возможностей и расширениям, переходят в группу крупных предприятий.

По данным, Федеральной службы государственной статистики, к концу 2011 года было зарегистрировано 25,2 тысячи средних предприятий, к концу 2012 года их количество сократилось на 37 %, на конец 2013 года было зарегистрировано уже на 13 % меньше средних предприятий по сравнению с прошедшим годом, а к концу 2014 года темпы сокращения количества предприятий значительно снизились и составили всего 1 %.

В общей сложности, на конец 2014 года, было зарегистрировано 2076,8 тысяч предприятий малого и среднего сектора.

Для объективной оценки состояния малого и среднего бизнеса в России, необходимо проанализировать финансовое состояние малых и средних предприятий, их оборот, инвестиционную привлекательность и так далее.

Данные свидетельствуют, что на временном промежутке 2011 - 2014 годов, около 80 % средних предприятий является рентабельными (прибыльными) и лишь около 20 % приносят убытки.

В ситуации с малыми предприятиями наблюдается та же картина, что и в случае со средними, а именно, доля прибыльных предприятий из года в год примерно равна и составляет около 80 %. Суммарный финансовый результат средних и малых предприятий выглядит следующим образом: количество прибыльных фирм равняется 2 027 852, а их суммарная прибыль составила - 3 699 241 миллиона рублей, что составляет около 20 % от ВВП Российской Федерации.

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны находится на низком уровне, но по плану к 2020 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП должна увеличиться вдвое, данное заявление сделал губернатор Тульской области Владимир Груздев. По данным Федеральной службы государственной статистики России за 2014 год, наибольшая доля в отраслевой специализации принадлежит сфере оптово - розничной торговли около 39 %, второе место за сферой сделок с недвижимостью – 20,2 %, ну, а замыкают рейтинг отрасли сельского хозяйства – 3,3 % и добывающей промышленности – 0,7 %.

Столь малая доля в ВВП страны малого и среднего предпринимательства объясняется с трудностями ведения бизнеса в России и отсталостью производств, что не позволяет российскому малому и среднему бизнесу быть конкурентоспособными на мировых рынках. Главной причиной, по которой малый бизнес отказывается от научных изысканий является их высокая стоимость и отсутствие гарантий положительного результата. Еще одной проблемой, препятствующей развитию наукоемкости в отраслях малого и среднего бизнеса является отсутствие налаженной системы страхования и гарантий при реализации инновационной деятельности, к тому же на данном этапе, в России слабо развито правовое регулирование инновационной деятельности, то есть требуется совершенствование патентного права.

Список использованной литературы

1. Буров В.Ю. Малое предпринимательство в России и в Байкальском регионе. – Иркутск, 2011 - 17 с.
2. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. - М.:Красноярск, 2012. - 290 с.

© Н.Г. Хаметова, Р.И. Шайхелисламов, 2016

ПОРЯДОК ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ

За деятельностью...и своевременностью уплаты налогов предпринимателей предусмотрен налоговый контроль. Налоговый контроль - это комплексная система экономико - правовых действий органов государственной власти базирующихся на законодательстве и в области налогообложения и направленные на сбор и анализ информации об исполнении налогоплательщиком своих обязанностей по уплате налогов[4].

Под учетом налогоплательщиков понимается система обязательных процедур постановки на учет и снятия с учета, присвоения идентификационного номера налогоплательщика, осуществляемых в целях проведения налогового контроля. Учет налогоплательщиков в налоговых органах производится соответственно по месту нахождения организации, месту нахождения обособленных подразделений российских организаций, месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего им недвижимого имущества и транспортных средств, подлежащих налогообложению[2].

Учет налогоплательщиков первоначально был обязательной процедурой для принятия статуса юридического лица лишь некоторым субъектам имущественных отношений, теперь же государственная регистрация стала обязательной для возникновения любого юридического лица... независимо от целей его создания, организационно - правовой формы и иных отличительных особенностей: в соответствии с п.8 статьи 51 Гражданского кодекса Российской Федерации юридическое лицо считается созданным со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц[1].

В соответствии со ст. 83 НК РФ в целях проведения налогового контроля физические и юридические лица подлежат постановке на учет в налоговых органах соответственно по месту нахождения организации, месту нахождения ее обособленных подразделений, месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего им недвижимого имущества и транспортных средств и по иным основаниям, предусмотренным налоговым законодательством.

В ходе учета налогоплательщиков налоговый орган получает информацию, которую в дальнейшем может использовать при проведении иных форм налогового контроля:

- 1) количество и виды налогоплательщиков на определенной территории;
- 2) точное место нахождения налогоплательщиков, в том числе фактический и юридический адреса;

- 3) иная финансово - учетная информация (например, номер расчетного счета в банке);
- 4) виды деятельности, осуществляемой налогоплательщиками, и территориальные пределы ее осуществления;
- 5) размер имущественных активов, находящихся у налогоплательщиков;
- 6) характер связей с другими налоговыми субъектами (например, наличие филиалов и представительств);
- 7) иные значимые для решения задач налогового контроля сведения[5].

Учет налогоплательщиков в соответствии с налоговым законодательством проводится в инициативном или заявительном порядке.

Инициативная процедура постановки на учет налогоплательщиков представляет собой право налогового органа самостоятельно принимать меры к постановке налогоплательщиков на учет в налоговых органах на основе данных и сведений о налогоплательщике.

Заявительная процедура постановки на учет налогоплательщиков означает, что постановка налогоплательщика на учет производится только на основании его письменного заявления с просьбой поставить его на учет и отправляется налогоплательщиков в адрес налогового органа[3].

В целях проведения налогового контроля налогоплательщики подлежат постановке на учет в налоговых органах соответственно по месту нахождения организации, месту нахождения ее обособленных подразделений, месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего им недвижимого имущества и транспортных средств, подлежащих налогообложению.

Организация, в состав которой входят обособленные подразделения, расположенные на территории Российской Федерации, а также в собственности которой находится подлежащее налогообложению недвижимое имущество, обязана встать на учет в качестве налогоплательщика в налоговом органе, как по своему месту нахождения, так и по месту нахождения каждого своего обособленного подразделения и месту нахождения принадлежащего ей недвижимого имущества и транспортных средств.

Заявление о постановке на учет организации или физического лица, осуществляющего деятельность без образования юридического лица, подается в налоговый орган соответственно по месту нахождения или по месту жительства в течение 10 дней после их государственной регистрации.

При осуществлении деятельности в Российской Федерации через обособленное подразделение заявление о постановке на учет организации по месту нахождения обособленного подразделения подается в течение одного месяца после создания обособленного подразделения. Заявление организации о постановке на учет по месту нахождения подлежащего налогообложению недвижимого имущества или транспортных средств подается в налоговый орган по месту нахождения этого имущества в течение 30 дней со дня его регистрации. Заявление о постановке на учет частных нотариусов, частных детективов, частных охранников подается в налоговый орган по месту их жительства в течение 10 дней после выдачи им лицензии, свидетельства или иного документа, на основании которого осуществляется их деятельность.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51 - ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21.10.1994г. (в ред. от 31.01.2016) // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31.07.1998 №146 - ФЗ (ред. от 15.02.2016) (с изм. и доп. Вступил в силу с 15.03.2016) // СПС «Консультант Плюс».
3. Клейманова, М.О. Налоговое право [Текст]: учебное пособие / М.О. Клейманова, - М.: Синергия, - 2013.
4. Галлямова, Т.Р. Налоговый контроль в сельском хозяйстве [Текст]: Сборник статей Международной научно - практической конференции / Т.Р. Галлямова, - М.: Аэтерна, - 2014.
5. Совершенствование учета налогоплательщиков: проблемы и решения [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=3945> (дата обращения 14.03.2016).

© Р.Ю.Хуснутдинова

УДК 69.003

А.А. Черникова

студент 4 курса экономического факультета

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В текущих условиях рыночной экономики высшие органы управления предприятием, оказывающие услуги в сфере строительной отрасли, должны учитывать мировые тенденции развития приемов и методов к управлению человеческими ресурсами. [1, с. 5]

Сертифицированное кадровое обеспечение строительной организации является её фундаментом, так как одной из наиболее значимых проблем на данный момент является осуществление качественных строительно - монтажных работ. Более того, возникли новые трудности в управлении человеческими ресурсами в строительстве: локальность методов мониторинга качества человеческих ресурсов; генерализация деятельности найма временных кадров.

Упрощенное изображение системы управления человеческими ресурсами строительной организации изображено на рисунке 1. [1, с. 3]

Объектом системы управления являются человеческие ресурсы разных категорий: персонал, который прямо участвует в процессе производства, и вспомогательный. [2, с. 4]

Система содержит в себе три субъекта управления персоналом строительного предприятия – высший орган управления организации, отдел кадров, функциональный руководитель (начальник участка, прораб, заведующий отделом).

На рисунке 1 указаны главные функции по организации работ персонала строительного предприятия в условиях рыночной экономики с учетом функций кадровой службы. [2, с. 10]

Так, к одной из обязанностей службы по управлению персоналом можно отнести управление организацией работ, которая в себя включает разработку производственной программы. Производственная программа организации включает: состав персонала предприятия и степень нагрузки. [2, с. 11]

Функции по управлению человеческими ресурсами осуществляются не только кадровой службой. Важнейшие функции, как анализ потребности в человеческих ресурсах, контроль за профессиональностью персонала, его движением, найме и осуществлению обучения и подготовки, реализовываются всеми субъектами управления. [2, с. 12]

К внутренним факторам, которые оказывают влияние на систему управления персоналом конкретного строительного предприятия, относятся масштаб фирмы, её расположение, вид предоставляемых услуг, значимость предприятия в строительном проекте, применяемая техника в осуществлении строительно - монтажных работ. [3, с. 5]

Внешние факторы: экономическая, политическая и социальная ситуации на федеральном и региональном уровнях.

Для составления приемов организации человеческих ресурсов рекомендуется использовать весь набор актуальных методов – экономических, управленческих, социальных. [5, с. 7]

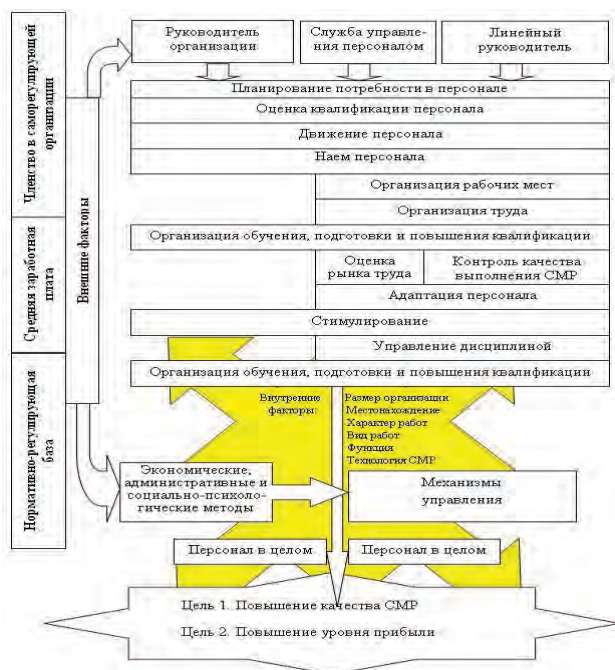


Рисунок 1 - Система управления человеческими ресурсами строительной организации.

Основными задачами строительного предприятия, на осуществление которых должен быть направлен весь труд, - это увеличение уровня качества строительно - монтажных работ, уровня дохода организации от операционной деятельности, минимизация расходов и издержек, максимизация прибыли. [4, с. 10]

Список использованной литературы

1. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26 - 29.
2. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40 - 43.
3. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44 - 46.
4. Кузнецова Е.В., Рязяпова В.В. Оценка финансовых рисков строительной организации ОАО «ТРЕСТ №3», г.Уфа. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 61 - 63.
5. Кузнецова Е.В., Круподерова О.Л. Экономическая эффективность технологии укрепления грунтов «АНТ». Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 62 - 65.

© А.А. Черникова

УДК 330

O.P.Chokhatarova

student 2 courses,

North Caucasian Federal University, Stavropol, Russia

O. V.Scherbinina

senior lecturer

North Caucasian Federal University, Stavropol, Russia

STATUS OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM AT THE PRESENT STAGE

Currently, the issue of study and analysis of the banking system is relevant to the Russian economy.

The banking system is a collection of different kinds of national banks and credit institutions operating under a common monetary mechanism. It includes the Central Bank, a complex of commercial banks and other credit and settlement centers [1].

Nowadays role of the banking system in a modern market economy is great. All changes occurring in it, one way or another way, affect the economy. For normal function of the country's economy requires proper and competent organization of the banking system.

Recently, the Russian banking system is developing rapidly. Currently, the development of the activity of the Russian banking system is influenced by such factors as:

- the growth of globalization, an increasing the number of financial flows between the two countries, which could lead to an increase in investment in the economy of our country;
- strengthen cooperation with foreign financial institutions, it will positively affect the activity of the Russian banking system as a whole;
- global financial market, promote a merger of the banks, which can learn from the experience and learn from other mistakes;
- the growth of international banking;
- mastery of new banking technologies;
- improved control in the regulation of banking activities;
- improvement of methods and tools for risk management;
- the development of deposit protection system;
- an increase in services provided in different fields and in different sectors, which will lead to an increase in the bank's capital;
- the development of elements of the automated control system of the bank, an automated system of interaction with customers, improving the telecommunication system, the development of remote customer service;
- promotion of the state of the banking system to the economy, with the help of different kinds of programs and projects in various sectors of the economy;
- strengthen supervision over the work of the bank's management sectors;
- increasing the availability of bank credit;
- raising funds in economic projects and investments that will give a start to the high economic growth in the future;
- the competitive environment, which is an incentive for bank's self - development;
- the development of new services, new mechanisms for the use of plastic cards, electronic payment systems;
- the incentive of banks to invest their resources in innovative projects;
- investment into personal capital which activities contribute to the prosperity of the bank;
- connection of the Russian banking system in the international financial institutions. This helps to increase the amount of development of new financial markets.

All of the above factors can significantly improve the efficiency of the banking system, helping the economic development of the country.

However, in modern Russian banking system has a list of problems which prevents to build a socio - economic development of the country.

At present, there is a strongest banking crisis. Lack of capital of the banking system amounted to 2 trillion rubles (with profits of 600 trillion rubles. in 2014), in this regard, many banks facing bankruptcy [2]. The loss is about \$ 2 trillion rubles, because the record provisions for possible losses, foreign exchange losses and costs. The number of loans and the volume of loans fell very much in recent years, due to decreasing incomes. Many Russian banks have problems with the availability and distribution of financial assets, shortages of liquidity, which leads to a decrease in public confidence [3]. The decline of the ruble complicated the repayment of foreign currency debts. Reduction in incomes makes the growth of debts on loans for 1.2 % .

As inflation currently remains at a high level, it is associated with the weakening of the ruble course, rising prices for food products, limitation of import products. According to forecasts, the inflation rate in 2016 will be about 12 % , this will reduce the solvency of borrowers, and the deterioration of the financial situation of banks. Today in Russia an excessive number of credit institutions and the Ministry of Economic Development forecast in 2016 - about 10 % of banks will lose their licenses.

Thus, we can conclude that the banking system is currently going through hard times and suffers losses. However, the modern Russian banking system is stable and able to withstand the deterioration occurring in the economy.

Today, the activities undertaken by the state, the Central Bank and commercial organizations aimed at improving the stability of the banking sector and the successful development of the banking system in the future.

References:

1. Jelementy bankovskoj sistemy [Elements of the banking system]. Available at: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo>.
2. Ocenka sostojanija rossijskoj bankovskoj sistemy [Assessment of the Russian banking system]. Available at: <http://yablor.ru/blogs/ocenka-sostoyaniya-rossijskoj-bankovskoj-sistemy>.
3. Sovremennoe sostojanie bankovskoj sistemy Rossii [The current state of the Russian banking system]. Available at: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/94/5446/>

© Chokhatarova O.P., Scherbinina O. V., 2016

УДК 332.1

Д.А. Шишляников

студент 1 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

Д.А. Лексиков

студент 1 курса

Калужского государственного
университета им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК АДМИНИСТРАТОРА ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Одним из администраторов доходов федерального бюджета является таможенная служба Российской Федерации. Главные задачи таможенной службы России в данном направлении являются мониторинг, контроль, анализ и прогнозирование таможенных платежей. Таможенные органы несут ответственность за перечисление в федеральный

бюджет налогов и сборов от внешней торговли. Размер таможенных платежей зависит от уровня экономики страны, отраслей специализации, места страны в международном разделении труда и других факторов.

Прогнозирование поступления средств в бюджет необходимо для того, чтобы государство смогло распланировать поступления в бюджет из разных источников, тем самым обеспечить выполнение расходной части финансов. Главные составляющие прогноза являются сценарные условия и параметры социально - экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, также учитываются рост основных отраслей экономики, объема ввоза и вывоза наиболее значимых товаров (нефтепродукты, природный газ и др.), ставки вывозной таможенной пошлины, прогнозные цены на баррель нефти и иные факторы.

Прогнозные расчеты являются задачей Федеральной таможенной службы по перечислению таможенных платежей. Данные расчеты составляются на основе величины валового внутреннего продукта и его использования на потребление и накопление, структуры и объема внешнеторгового оборота, конъюнктуры мирового рынка, цен на основные товары страны. Также оказывает влияние политика в области косвенных налогов, таможенного тарифа, курс рубля в отношении к другим валютам, темп развития международного экономического сотрудничества, уровень налогообложения частных и юридических лиц.

Благодаря данным прогнозам государство может рассчитать доход федерального бюджета из источников финансовых ресурсов и установить плановые задания ведомствам и министерствам, отвечающим за их выполнение. Прогноз таможенных платежей позволяет установить плановое задание, которое устанавливается правительством Российской Федерации и утверждается Государственной думой, принимающий закон о федеральном бюджете на последующий год.

ФТС России распределяет данное задание по таможенным делам для таможен центрального подчинения и для региональных таможенных управлений (далее - РТУ). После чего РТУ доводят плановые задания до таможен, находящихся в их подчинении, а они, в свою очередь, - до таможенных постов.

Плановые задания устанавливаются по видам налоговых платежей, которыми являются пошлины на экспортируемые и импортируемые товары, акцизы, а также НДС, и таможенным сборам за год и по кварталам. Государство учитывает риск невыполнения плановых показателей, который обусловлен характером расчета платежей, являющихся неопределенными. Основная задача состоит в верном выборе временного промежутка упреждения, метода прогнозирования или экспертной оценки, факторов, влияющих наиболее существенно на сумму платежей по их видам оценки достоверности прогнозных расчетов. В случае изменений в сфере внешнеэкономической деятельности вероятна корректировка заданий. Должностные лица обязаны опираться на мониторинг и анализ большого массива информации об изменении и состоянии внешней среды деятельности, обладать навыками прогноза и анализа. На информацию, доступную для верхних эшелонов планирования, не имеют права опираться региональные таможенные управления и таможни.

Необходимо учитывать направление грузопотоков, региональные различия в объемах и структуре внешнеторгового оборота, особенности структуры полученных таможенных

платежей в предшествующем периоде, ожидаемые изменения в нормативной базе начисления сборов, налогов и пошлин, колебания объема таможенных платежей.

Существует несколько подходов установления расчетных заданий таможенных органов по перечислению и взиманию таможенных платежей в федеральные финансы. Расчетные задания могут быть установлены путем выделения групп товаров по ТН ВЭД таможенного союза и построение прогноза таможенных платежей на основе выделенных групп с последующей корректировкой на возможные суммы платежей по другим группам товаров. Также эти задания возникают путем выделения крупных плательщиков в зоне обслуживания. Последним подходом является установление задания при помощи построения экономико - математических моделей с включением сумм таможенных платежей.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской О - 11 Федерации» - Москва: Проспект, 2012. - 256 с.
 2. Андрейчук, Е.Л. / Экономика таможенного дела: учебник / Е.Л. Андрейчук, В.Ю. Дианова, В.П.Смирнов. - СПб: ИЦ Интермедия, 2013. - 240 с.: ил.
 3. Афонин, П.Н. Международное таможенное сотрудничество / П.Н. Афонин, С.В. Филиппенко, Н.Ю. Яргина - СПб: ИЦ «Интермедия», 2014. - 172 с.: ил. Старовойтова Е.Н. / История таможенного дела и таможенной политики России: Учебное пособие / Старовойтова Е.Н., Долидович О.М. - СПб.: Троицкий мост, 2012. - 176с.
- © Д.А. Шишляников, Д.А. Лексиков, 2016

УДК 336.7.

Н.Н. Шорноева

магистр экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Восточно - Сибирский государственный университет
технологий и управления»

Научный руководитель: И.А. Яковлева

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
г. Улан - Удэ, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

В настоящее время проблема оценки кредитоспособности заемщика становится все актуальнее. В статье рассматриваются различные методики оценки кредитоспособности заемщика. Анализируются их преимущества и недостатки. Предложены направления совершенствования оценки кредитоспособности.

Ключевые слова: кредитоспособность, анализ, модели, методы оценки кредитоспособности.

В настоящее время в действующем законодательстве Российской Федерации не содержится какого - либо определения кредитоспособности. В теории денег и кредита чаще всего под ней понимается способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Многие экономисты считают, что кредитоспособность - это стремление и возможность заемщика соблюсти принципы кредитования.

Большинство трактовок данного понятия можно свести к следующим определениям:

- необходимая предпосылка или условие получения кредита;
- готовность и способность вернуть долг;
- возможность своевременно погасить ссуды (реальный возврат кредита).

Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, поэтому оценить и рассчитать каждый из них непросто. Большая часть анализируемых на практике показателей кредитоспособности основана на данных за прошедший период или за какую - нибудь отчетную дату. Вместе с тем, все они подвержены искажающему влиянию инфляции. Сложность представляют выявление и количественная оценка некоторых факторов, таких, например, как репутация заемщика. Применяется множество методов и подходов к решению данной задачи, не исключая друг друга, а дополняющих в комплексе и делающих оценку кредитоспособности заемщика соответствующей реальности.

Согласно классификации, предложенной профессором И.В. Вишняковым, подходы к оценке кредитоспособности заемщиков можно разделить на классификационные модели и модели на основе комплексного анализа.[1,с.110].

В рамках комплексных моделей анализа возможно сочетание количественных и качественных характеристик заемщика. Так, например, в практике банков США применяется правило шести «Си»: (Character – характер заемщика, Capacity – способность заимствовать средства; Cash – денежные средства; Collateral – обеспечение; Conditions – условия, Control – контроль). Методика «CAMPARI» заключается в поочередном выделении из кредитной заявки и прилагаемых финансовых инструментов наиболее существенных факторов, определяющих деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом. [2,с.40].

В целях минимизации кредитных рисков необходимо дополнительно использовать методы оценки кредитоспособности заемщика, основанные на прогнозировании банкротства заемщика. В практике зарубежных финансовых организаций для оценки вероятности банкротства наиболее часто используется «Z - счет Альтмана» (индекс кредитоспособности). Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа, который позволяет разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

В практике ведущих российских банков в целях достоверной оценки финансового состояния потенциальных заемщиков используются экспресс - методики анализа финансового состояния, а также анализ денежных потоков. При этом, наряду с количественными показателями оценки кредитоспособности заемщиков, банки уделяют внимание и качественным показателям, внешним и внутренним факторам, влияющим на бизнес.

Возможности анализа качественных показателей ограничены из - за отсутствия единой нормативной базы по отраслям экономики. Нет и отраслевых справочников или

классификаторов, позволяющих достоверно отнести ту или иную организацию – заемщика к определенному классу кредитоспособности с учетом ее отраслевых особенностей, а также дающих банкам возможность оценивать свой риск при предоставлении кредитных ресурсов. Российские коммерческие банки вынуждены опираться в основном на собственную информационную базу, уделяя большое внимание репутации заемщика, его кредитной истории, а не финансовым возможностям.

В связи с вышеизложенным предлагается создать единую российскую нормативную базу для определения кредитоспособности заемщиков, ввести доступные широкому кругу лиц рейтинги хозяйствующих субъектов, усовершенствовать методики определения кредитоспособности, включающие определенный набор частных показателей и расчет интегрального показателя, учитывающего влияние на кредитоспособность коммерческой организации различных количественных и качественных факторов.

При выработке направлений совершенствования оценки кредитоспособности необходимо действовать по трем направлениям.

1. Применение процессных технологий. Стратегия коммерческого банка в области кредитования заключается в совокупности определенных действий менеджмента финансового института в целях повышения эффективности и оптимизации управления процессом кредитования в условиях изменяющейся среды функционирования банка и заемщика с учетом непосредственного развития их самих как сложной системы. Тактика при этом состоит в применении определенного набора способов и приемов достижения поставленной цели.

Одним из оптимальных вариантов решения вопроса управления кредитным процессом коммерческого банка и выбора его стратегических приоритетов представляется организация бизнес - процессов в кредитной организации, в частности процесса кредитования, его компонентов и связей между ними.

Каждый процесс, в том числе и процесс выдачи кредита, состоит из основных технологических операций, являющихся едиными для любого кредитного продукта. Поэтому описание любого процесса выдачи кредита должно в обязательном порядке учитывать такие операции, как поступление и рассмотрение заявки клиента, проверку клиента на предмет возможности погашения кредита, принятие решения о выдаче кредита и непосредственно предоставление денежных средств. При любом процессе выдачи уникального вида кредита вход и выход процесса идентичны: входом процесса является заявка клиента, выходом – предоставление (отказ в выдаче) денежных средств.

Одним из определяющих условий качественной работы по организации процесса выдачи кредита потенциальному заемщику является закрепление в нормативных документах банка всего комплекса выполняемых работ. Данный подход позволяет работникам банка, относящимся к разным структурным подразделениям или к одному подразделению, четко и в срок выполнять все требующиеся процедуры и обязанности в соответствии с необходимой последовательностью действий.

2. Управление информационными потоками. Одним из важнейших элементов методики оценки кредитоспособности заемщика является его информационная база, так как без нее невозможно реально и эффективно оценить степень риска будущих финансовых вложений кредитных ресурсов в тот или иной хозяйствующий субъект.

Для максимального использования имеющихся источников кредитным организациям предлагается оптимизировать управление информационными потоками информации согласно предлагаемой модели. Так, источники информации могут быть использованы в том или ином модуле комплексной оценки кредитоспособности. Например, на основании устава и учредительных документов определяется состав учредителей, направление деятельности организации, порядок использования прибыли, структура управления. В ходе изучения спроса на продукцию, рынков ее сбыта необходимо руководствоваться обобщенными данными об объемах потребления тех или иных видов продукции (работ, услуг) в определенных регионах по группам потребителей и уровню цен, который приемлем для этих групп.

В процессе информационной деятельности нужно собирать информацию, позволяющую преобразовать научные знания в новые виды продукции (работ, услуг), создавать и применять новые, более перспективные технологии. В ходе оценки кредитной истории кредитор может прибегнуть к сведениям, предоставляемым кредитными бюро. Это могут быть данные о кредитном рейтинге организации, о ее деятельности по определенному направлению.

3. Работа с проблемными кредитами. Практика такой работы показывает, что в настоящее время банки работают, в основном, с кредитами, уже имеющими реальные проблемы. Как правило, в банках не созданы специальные службы по работе с проблемными кредитами. Система раннего реагирования и выявления проблем на начальной стадии также отсутствует. Такой подход к имеющейся проблеме снижает оборачиваемость кредитных денег. Отсутствие изначально адекватного подхода к заемщику, с одной стороны, повышает кредитный риск банка, с другой нередко лишает финансово - устойчивых заемщиков возможности своевременного положительного удовлетворения кредитной заявки.

Работа с проблемными кредитами должна носить всесторонний характер, что во многом определяется квалификацией персонала, качеством информационного и методического обеспечения, умением банка оперативно реагировать на сигналы об ухудшающихся кредитных вложениях.

Таким образом, в целях совершенствования работы кредитных организаций с проблемными кредитами, на наш взгляд, необходимо следующее.

1. Внести в нормативные документы Банка России предельные сроки кредитов, нереальных ко взысканию.

2. В кредитных организациях структурировать управление кредитным риском так, чтобы работой с проблемными кредитами было занято по возможности отдельное структурное подразделение, в зависимости от масштабов деятельности – сектор, отдел, управление.

3. Включить в обязанности службы внутреннего контроля кредитных организаций проверку раннего реагирования соответствующих служб на возникающие проблемы у заемщиков.

4. Обеспечить создаваемые структурные подразделения современными компьютерными программами, обеспечивающими выявление стандартного набора финансовых проблем потенциального заемщика [2,с.60].

Список использованной литературы:

1. Вишняков И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика. СПб., 2001.
2. Казакова И. И. О методах оценки кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит, 2011.

© Н.Н. Шорноева, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

М.Ю. Абрамова УЧЕТ И АУДИТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	6
Л.П.Алексеева УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПО КОМАНДИРОВОЧНЫМ РАСХОДАМ	7
М.М.Арцханова ФИСКАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	9
О.В.Астафьева ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	13
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «РИСК» В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ	15
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ В ПРОЦЕССЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	18
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ В ПРОЦЕССЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	21
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОПК	24
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский ОЦЕНИВАНИЕ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	27
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ОЦЕНКИ АБСОЛЮТНЫХ ПОТЕРЬ В УПРАВЛЕНИИ ОПК	30
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	33
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	36

А.М. Батьковский, М.А. Батьковский ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	39
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РИСКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	42
А.М. Батьковский, М.А. Батьковский ОЦЕНКА РИСКА УДОРОЖАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	45
И.В. Безбокова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЯ	48
Н.Ю. Сайбель, С.В. Белич АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В ФИНЛЯНДИИ	52
E.N. Valeyeva ASSESSMENT PROCEDURE OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF VERTICALLY - INTEGRATED OIL COMPANIES	57
Е.В. Бобровская, Ю.А. Середова АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЯРОСЛАВСКОЕ» ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	59
М. С. Боровикова СОКОНКУРЕНЦИЯ, КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННУЮ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ	62
Т.Н. Брынкина, М.В. Непарко ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ И ПРЕСЕЧЕНИИ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА КОНТРАФАКТНОЙ ПРОДУКЦИИ	67
И.В.Буренина, Е.В. Евтушенко ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ	69
И. В. Буренина, Е.А. Быль ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА СЕКТОРА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	71
Л. К. Рахматуллина, И. В. Буренина ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	73
И.А. Бушуев, Д.А. Казаков ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ И РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	75

К.В. Верзаков АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ КАТАЙСКОГО РАЙОНА	77
М.Р.Вирабова, А.Д. Алиханова ГОРОДСКАЯ СРЕДА - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛИМАТ ИННОВАЦИОННОЙ САМООРГАНИЗАЦИИ	83
М.Г. Воробьева ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АПК, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	85
А.В.Воскобойник, В.В.Верна УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МОЛОДЫХ ТАЛАНТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	87
Р.Р.Галиуллина, И.А.Хасанова ДРОПШИПИНГ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	90
В.Л.Гейман, В.В.Верна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА	92
А.Ш. Гильманов, Э.И. Шафеева СОСТАВ СВЕДЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАДАСТРА НЕДВИЖИМОСТИ с. АВДОН МР УФИМСКИЙ РАЙОН	95
С.Г. Глушенков ОЦЕНКА ЗЕМЛИ В ЦЕЛЯХ СТРАХОВАНИЯ	99
Д.Э.Голубцов ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ПРИ ОСВОЕНИИ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	101
А. В. Григорян, Т.Н. Якубова СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА РОССИЙСКОГО БРЕНДА «WORLD CLASS» НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК ФИТНЕС – УСЛУГ	103
П. В. Грищенко СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ	106
Д. В. Данова ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КУРС ВАЛЮТЫ	109
Ю.С. Дидоренко, А.В. Захарян РОЛЬ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА	110

А. И. Дмитренко МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ОПЫТ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	112
В.А. Долгих, А.А. Цирук, А.А. Вакалюк ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	115
Д. А. Донсков ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ 5S В УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	120
Т.С. Дубиняк КОНЦЕПЦИЯ РЕСУРСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА О ПРИМЕНЕНИИ АУТСОРСИНГА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	123
А.К.Еремина РАЗРАБОТКА БАЗЫ ДАННЫХ СОЦИО - ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ РЕГИОНА ДЛЯ АНАЛИЗА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	126
Н.Л.Жданова СООТНОШЕНИЕ КАТЕГОРИЙ «ЗАТРАТЫ», «РАСХОДЫ» И «СЕБЕСТОИМОСТЬ» В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА	128
А.Х. Жемухова ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	132
А.В. Живайкина СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ФАЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА	134
А. В. Живайкина АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕТОДОВ БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ	137
И.К. Иванова ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	140
Н.О. Ильина ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	142
Е.Б. Казаринова, Н.Е. Бондаренко СОХРАНЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ	144
Е.С. Алехина, Е.А. Калашникова РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА	152

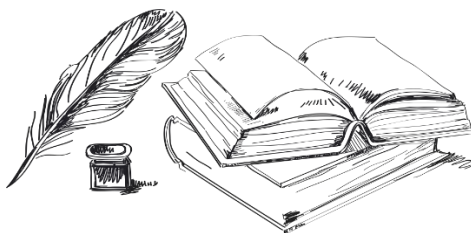
Т.А. Кашникова ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ИЗГОТОВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	154
Н.Н. Климов, Н.Ю. Сайбель ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	155
С.Б. Ключенко, О.В. Комарова ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	158
С.Б. Коваленко, Е.А. Гришина ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	160
А.С.Коваль ФОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	162
А. С. Кожин КРИЗИС АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА	165
Е.А.Кузнецова, Е.Н.Клевлина, М.А.Селезнёва ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	167
Е.Е. Кузнецова РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ	169
Е.А. Левушкина ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	171
Л.А. Мамедова ПРИМЕНЕНИЕ УСН МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	173
Е.В. Микулевич ТИПОВЫЕ ФОРМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОПИСАНИЯ ПРОДУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	176
Е.Г. Мишин, И.В. Гомон СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	179
Ж.В. Горностаева, А.В. Моисеева ОСОБЕННОСТИ СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК	180
Г.Д.Муртазина КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ РЕКЛАМЫ	181

Н.О. Мхитарян ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА: РЫНОК НОВАЦИЙ	183
С.М.О. Набиев ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОГО НАСЛЕДИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ	186
Ю.А. Нагапетян СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ ТАМОЖЕННЫМ ОРГАНОМ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ТАМОЖНИ)	188
А.В. Натпит - оол АНАЛИЗ ПЕРЕСТУПНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА	190
Т.С. Науменко ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ВНЕШНЕГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ	193
А.И. Нафикова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	195
Л.С.Однорал, С.А. Алексеева ЧТО ТАКОЕ ЛИЗИНГ И ПОЧЕМУ ОН ВЫГОДЕН?	197
Л.С.Однорал, С.А. Алексеева ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ И ПРИЗНАКИ НАЛОГОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	200
О.А.Окорокова, С.Э.Трунина ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В РФ	203
Л.А.Панфилъ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ	209
К.Перминова СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	211
И.А. Пирогов УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА	214
А. Ю. Проняева, Н. И. Тебайкина АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ PROJECT EXPERT В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	216

Д.Ю.Равичева, А.В. Захарян ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ САНКЦИЙ	220
Л. К. Рахматуллина СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА	223
И.Г. Рзун, С.А.Калипов ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ИННОВАЦИЙ	225
Л.Ю.Сабирова «ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА»	229
С.В. Рогожин, А.С. Саутиев ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДИНАМИКУ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	232
М.М. Сенькова, Т.М. Костерина АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА АО КБ «ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	235
Ч.Д. Серин - оол НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	239
Д.В.Смирнов, В.В.Верна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	241
Л.Н.Талыпова, Л.И.Хабибрахманова КЛАССИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ АМОРТИЗАЦИИ	244
Е.В. Тарасова РАЗВИТИЕ РИСОВОДСТВА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА	246
Е.V.Tarasova TRENDS IN OF DEVELOPMENT RICE PRODUCTION IN THE PRIMORSKY REGION	251
Е.V.Tarasova THE CROP FORECAST IS OF RICE AND A CHOICE OF AGRO - TECHNOLOGICAL SOLUTIONS	254
В. И. Терехов СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	259

Н.Н. Титова РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	261
М.Ф. Толочко, В.М. Карпунина НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	264
С.Б. Коваленко, Е.В. Травкина НАДЗОР БАНКА РОССИИ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	267
А.А.Трифорова ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	270
Р.Р.Галиуллина, Ф. З. Тухбатуллина ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ РАДИОРЕКЛАМЫ	273
Е.Ю.Урбанская, В.В.Верна ОРГАНИЗАЦИЯ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	275
Д.Ю.Устюжанин, Е.Н. Раздрокров ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	278
Д.Ю.Устюжанин, А.Н. Апаликов ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО РИСКА	283
В.В.Филон, В.В.Верна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	286
И.Ш. Хаматдинов МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ	289
Н.Г.Хаметова, А.Н. Еврасова МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУММЫ НОРМАТИВНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	291
Н.Г.Хаметова, Р.Р. Курмалеева РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ПРИВЛЕЧЕНИИ КЛИЕНТОВ В ФИТНЕС – КЛУБ	295
Н.Г.Хаметова, И.И. Сибгатова МЕТОД СПОНТАННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ РАБОТЫ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	298
Н.Г.Хаметова, Р.И. Шайхелисламов ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	301

Р.Ю.Хуснутдинова ПОРЯДОК ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ	303
А.А. Черникова ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	305
О.Р.Chokhatarova, О. V.Scherbinina STATUS OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM AT THE PRESENT STAGE	307
Д.А. Шишляников, Д.А. Лексиков РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК АДМИНИСТРАТОРА ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА	309
Н.Н. Шорноева К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	311



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

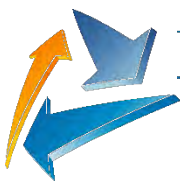
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru)

№103-02/2015

Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru)

№32505-01

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершённых исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
15 мая 2016 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 20.05.2016 г. Формат 60х84/16.

Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500. Заказ 424.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»**

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68